ANH EM NHÀ JAVNA

ĐỜI NHƯ MỘT *trò đùa*



ĐẶNG LY dịch

LIFE IS A JOKE

Giới thiệu

Điều khác biệt giữa một trò đùa thú vị và một trò đùa tuyệt đỉnh là gì? Trò đùa tuyệt đỉnh không chỉ khiến bạn cười – nó làm bạn suy nghĩ.

Trong nhiều năm, chúng ta vẫn dùng những câu chuyện cười để truyền tải các bài học cuộc sống thực tiễn cho con cái và bạn bè. Và nó thật sự hiệu quả. Khi cười, người ta cởi mở với các ý tưởng mà có thể họ chỉ đơn giản là lờ đi khi được đưa ra dưới dạng lời khuyên "nghiêm túc".

Một số chỗ, nó xuất hiện trước chúng ta có thể dưới dạng nội dung chính của một cuốn sách đơn thuần – thậm chí có thể là một thể loại hoàn toàn mới như một sự kết hợp giữa chuyện cười và sách self-help.

Đó chính là cách *Đời như một trò đùa* ra đời.

Tập hợp này gồm rất nhiều câu chuyện cười yêu thích của chúng tôi, cùng với một số chuyện từ gia đình, bạn bè… thậm chí

từ các nhà tâm lý học. Bạn có thể đã từng được nghe một số chuyện – chúng đã là kinh điển rồi – nhưng chúng tôi cá rằng bạn chưa bao giờ nhìn chúng theo cách này. Chúng tôi nghĩ bạn sẽ ngạc nhiên trước việc chúng có thể liên quan tới cuộc sống thường nhật như thế nào. Chúng tôi cũng đã ngạc nhiên như vậy. Chúng tôi phát hiện ra mình đang đưa ra vô số chiêm nghiệm đằng sau câu chuyện thể hiện những trải nghiệm cá nhân – chúng tôi thường trích dẫn những dòng yêu thích nhất từ các bài hát hoặc bộ phim.

Hóa ra chuyện cười và bài học từ chúng thực sự là một truyền thống của con người. Tất cả các nền văn hóa đều sử dụng những câu chuyện nho nhỏ để dạy dỗ và truyền lại các tri kiến.

Ví dụ như Aesop đã viết những truyện ngụ ngôn ở Hy Lạp cổ đại từ 2.500 năm trước. Và Phật giáo Trung Hoa bắt đầu sử dụng những lời đàm luận được gọi là những công án (koan) khoảng 1.000 năm trước, tiết lộ sự thật về thế giới. Vì vậy, chúng tôi nghĩ những truyện cười tuyệt đỉnh chính là những công án của phương Tây. Hoặc có thể là Phật giáo Do Thái.

Vài mẹo thiết thực về cuốn sách

1. Mặc dù các câu chuyện cười được đánh số, thực sự không hề có thứ tự hay xếp hạng với chúng. (Đó không phải là ý tưởng của chúng tôi. Chúng tôi cho rằng nhà xuất bản khăng khăng đánh số chỉ để chứng tỏ rằng đúng là có 100 câu chuyện).

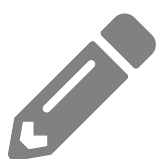
2. Nếu bạn thuộc kiểu người cảm thấy buộc phải bắt đầu từ trang số 1, thì cứ làm như vậy đi. Nhưng đối với những người còn lại, tin vui là: chúng tôi thiết kế cuốn sách để bạn có thể bắt đầu từ bất cứ chỗ nào. Mỗi chuyện cười/bài học đều đứng độc lập.

3. Chúng tôi khuyến khích bạn mỗi lần chỉ đọc một chuyện thôi, và nhấm nháp kinh nghiệm. Một mặt, đó là một cách tốt để khiến đồng tiền của bạn đáng giá – và khiến cuốn sách đọc được lâu hơn. Mặt khác, bạn sẽ có cơ hội để cho từng câu chuyện thực sự ngấm vào trong đầu và xem thông điệp của nó áp dụng với bạn như thế nào.

4. Nhớ rằng đừng coi cuốn sách này (hay bất cứ thứ gì, về vấn đề này) quá nghiêm trọng. Sau rốt, đời là một trò đùa thôi!

Ashland, Oregon

Anh em nhà Javna



Bài học cuộc sống



Chiêm nghiệm

Mục lục

1. Sức mạnh của thói quen
2. Cho tôi vay một ít tiền
3. Những kỳ vọng lớn lao
4. Đừng khiến tôi rối trí với thực tế
5. Bức tranh lớn
6. Những gã say xỉn
7. Tốt đã đủ chưa?
8. Xin lỗi nhé, ếch
9. Chyên gia về hiệu quả
10. Bộ não đông cứng
11. Trò bịp về bao cát
12. Một phần của chiếc bánh
13. Những người bạn nhất thời
14. Quá sâu
15. Vài con lợn
16. Xuôi theo dòng
17. Đếm ngược
18. Mua đi, mua đi, cưng
19. Thông tin thiếu hiệu quả
20. Quá nhiều thông tin
21. Ai cơ, tôi á?
22. Ông già và những chiếc bánh quy
23. Chen lên hàng đầu
24. Ý kiến khác
25. Tất cả là do suy nghĩ của bạn
26. Martini hoàn hảo
27. Chuyện của thầy tăng
28. Cách dễ
29. Xin chào, tôi phải đi đây

30. Nhổ neo
31. Giao tiếp phi ngôn ngữ
32. Toàn bộ sự thật
33. Làm điều đúng
34. Thiết lập kế hoạch B
35. Người điên
36. Điều cơ bản
37. Cuộc đời là một bãi biển
38. Làm tới đi
39. Kế hoạch ngầm
40. Ai chịu trách nhiệm ở đây?
41. Đó là tin tức đối với tôi
42. Trong “nguy” có “cơ”
43. Bữa ăn giá trị
44. Bạn chính là quả bom
45. Người vợ khỏa thân
46. Lòng tham làm mờ mắt
47. Ai đang lái xe?
48. Vị anh hùng địa phương
49. Đừng hỏi
50. Lcmđ (Lo cho mình đi)
51. Bỏ bớt một chân
52. Xếp hàng đi
53. Khiêu khích
54. Mất chìa khóa
55. Đó là câu trả lời cuối cùng của bạn ư?
56. Tình yêu, rõ rồi
57. Tin xấu
58. Cầm tiền và bỏ chạy ư?
59. Bạn là vận rủi
60. Đừng ăn bọ
61. Rùa nước

62. Người lớn tuổi
63. Mong đợi điều bất ngờ
64. Kiểu lôi kéo
65. Đừng cứ thế làm tới
66. Sợ hãi thực sự
67. Câm và người câm
68. Nhắm vào mục tiêu
69. Quá muộn
70. Cảm ơn, nhưng không cảm ơn
71. Đừng kỳ vọng vào điều đó
72. Tất cả đều là về tôi
73. Bạn có thể là người chiến thắng
74. Hành vi làm gương
75. Câu chuyện câu cá
76. Sự giúp đỡ
77. Ngoài tầm với
78. Đừng giẫm lên đây
79. Màu cam có đáng tiếc không?
80. Đừng nhận nó vào minh
81. Tôi sẽ không lớn lên
82. Nói gi đây?
83. Lần đầu tiên
84. Tổn thương cá nhân
85. Thưởng thức cuộc sống
86. Tiền của người khác
87. Trả nợ
88. Công cụ sai trái
89. Đủ lắm rồi
90. Cảm ơn vì đã không chia sé
91. Không phải bạn, mà lại là chính bạn
92. Tôi biết mà!
93. Vấn đề cân bằng

94. Phù hiệu của nỗi nhục
95. Bà xơ khôn ngoan
96. Quy tắc đám đông
97. Lỗ hổng trí nhớ
98. Công việc trong mơ
99. Điều đầu tiên trước nhất
100. Và cuối cùng

1. Sức mạnh của thói quen



Chuỗi thói quen thường quá nhỏ không thể nhận thấy cho tới khi chúng trở nên mạnh đến mức không thể bị phá vỡ.

— Samuel Johnson

Hai tên cướp biển già ngồi trong quán bar, ba hoa về những cuộc phiêu lưu của mình.

"Này," một tên nói, "sao mày lại đeo cái móc sắt ở một tay thế?"

"Chúng tao cướp một tàu buôn ở quần đảo Tây Ấn, tao đấu kiếm với tay thuyền trưởng và hắn đã chém đứt tay tao."

"Đỉnh đấy!" tay cướp biển thứ nhất nói. "Vậy sao mày lại có cái chân gỗ kia?"

“Chúng tao cướp một chiếc thuyền buồm ở Haiti, tao đấu tay đôi với gã thuyền trưởng. Hắn lia đường kiếm mạnh tới mức đứt rời chân tao.”

“Khủng quá!” tay cướp biển thứ nhất nói. “Vậy thế nào mà mày lại che mắt phải lại thế kia?”

Tao đang đứng trên boong tàu thì một con mòng biển ị vào mặt tao.”

“Thế là mày mất luôn con mắt à?” tên cướp biển thứ nhất hỏi.

“À, đó là ngày đầu tiên tao đeo cái móc sắt này.”



Không ai ngay lập tức thích ứng được với những thay đổi lớn. Cần có thời gian để quen với điều kiện mới, và bạn chắc chắn sẽ mắc sai lầm. Nhưng bạn không nhất thiết phải trở thành gã đàn ông với cái móc sắt. Nếu nhận ra được những thay đổi khi chúng xảy đến, bạn có thể hạn chế các sai lầm của bản thân bằng cách phát triển những thói quen mới phù hợp với điều kiện mới. Và ngạc nhiên chưa, bạn sẽ thấy không cần mất quá nhiều sức lực để thay đổi một thói quen – chỉ cần bền bỉ.



Có một huyền thoại được lưu truyền rộng rãi rằng cần 21 ngày để hình thành một thói quen mới. Một nghiên cứu năm 2009 đã chỉ ra rằng những thói quen mới thực sự được hình thành từ 2 tới 8 tháng. Nghiên cứu cũng chỉ ra thành công trong việc tạo ra một thói quen mới phụ thuộc nhiều vào việc kiên định lặp đi lặp lại từ khi bắt đầu, chứ không

chỉ vào việc bạn cố gắng thực hành như thế nào. Bạn chỉ phải đeo bám nó. Và nếu thi thoảng bạn lại quên mất việc đó? Điều này có vẻ không ảnh hưởng tới sự tiến bộ của bạn đâu. Tạo ra một thói quen mới có thể hoàn toàn không đau đớn và căng thẳng, nếu bạn sẵn sàng thực hiện những bước căn bản. Theo Charles Duhigg trong *The Power of Habit* (Sức mạnh của thói quen), đó là một quá trình ba bước: 1. Tạo một động lực; 2. Chọn một nề nếp; 3. Tận hưởng thành quả.

– **Bước 1:** Động lực nhắc nhở bạn biết phải bắt đầu quá trình. Nó có hiệu quả tốt nhất nếu bạn chọn một phần quen thuộc trong lịch trình của mình và điều chỉnh từ đó. Động lực có thể là việc đánh răng. Bạn tự nhủ rằng mỗi sáng trước khi bạn đánh răng, bạn sẽ uống vitamin. Hoặc nếu bạn đang cố gắng đọc nhiều hơn, bạn có thể nhắc bản thân rằng khi ngồi xuống để ăn trưa mỗi ngày, bạn sẽ đọc 5 phút. Cái hay của việc này là nó chuyển gánh nặng từ ý chí sang hệ thống nhắc nhở.

– **Bước 2:** Nề nếp là hành động cấu thành thói quen mới chẳng hạn như việc uống vitamin hay đọc sách. Lời khuyên của chuyên gia: Hãy khiến cho nề nếp này đơn giản hết mức có thể để bắt đầu. Chỉ là uống một loại vitamin hoặc đọc một trang sách. Bắt đầu từ dễ trước thì tốt hơn. Duy trì việc lặp đi lặp lại, và chú ý đến chất lượng của nỗ lực này sau. Điều đầu tiên và quan trọng nhất là biến nó thành một nếp trong cuộc sống của bạn.

– **Bước 3:** Thành quả là bất cứ lợi ích hoặc kết quả nào bạn đang nhắm tới. Đầu tiên, nó có thể là sự thỏa mãn được làm điều mà bạn đã vạch ra. Sau đó, bạn sẽ nhận được lợi ích từ chính hành động đó – cảm thấy tốt hơn nhờ vitamin, sự vui thích khi đọc được một cuốn tiểu thuyết hay, giảm cân, v.v…

Khoa học đã chứng minh rằng ba bước này thật sự hiệu quả. Tất cả những gì nó cần là nỗ lực.

2. Cho tôi vay một ít tiền



Tôi không thất bại. Tôi chỉ tìm ra 10.000 cách không thành công mà thôi.

— Thomas Edison

Một phụ nữ giàu có đi tới một ngân hàng ở thành phố New York để hỏi vay một khoản tiền. Bà ta nói với nhân viên vay vốn rằng bà sắp đi nghỉ và cần vay 5.000 đô la.

"Vậy thì," nhân viên ngân hàng nói, "bà có thứ gì để thế chấp không?"

"Có chứ," người phụ nữ trả lời. "Tôi sẽ dùng chiếc Rolls-Royce của mình."

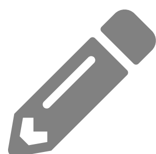
"Ý bà là bà muốn dùng chiếc Rolls-Royce trị giá 250.000 đô la để thế chấp cho khoản vay 5.000 đô la ư?" nhân viên ngân hàng

sửng sốt hỏi.

Người phụ nữ gật đầu và trao chiếc chìa khóa. Nhân viên vay vốn không thể tin là bà trung thực, vì vậy anh ta đã kiểm tra chéo độ tín nhiệm của khách hàng để đảm bảo bà ta là chủ sở hữu hợp pháp. Đã đủ chắc chắn, mọi điều đã được kiểm tra, vì vậy nhân viên ngân hàng đậu chiếc xe sang trọng vào tầng hầm của ngân hàng và viết cho bà ta một tờ séc 5.000 đô la.

Hai tuần sau người phụ nữ quay trở lại từ kỳ nghỉ và ngay lập tức tới ngân hàng, bà ta trả lại số tiền vay 5.000 đô la – kèm theo một khoản tiền lãi 15,41 đô la. Nhân viên vay vốn nhận tiền, và khi trao lại cho bà ta chìa khóa, anh ta nói, "Thưa bà, chúng tôi rất hân hạnh được phục vụ bà, nhưng chúng tôi lấy làm khó hiểu. Chúng tôi đã tiến hành vài nghiên cứu và phát hiện ra bà là một triệu phú. Vậy tại sao bà lại cần vay 5.000 đô la?"

Người phụ nữ mỉm cười và trả lời, "Ở nơi đâu tại thành phố New York này mà tôi có thể đậu chiếc xe của mình trong hai tuần với giá chỉ 15,41 đô la và hy vọng là nó còn ở đó khi quay trở về chứ?"



"Bất cứ ai cũng có thể làm mọi việc theo lối thông thường" là một trong những bài học yêu thích nhất của cha chúng tôi. Ông quả quyết rằng luôn có giải pháp cho bất cứ vấn đề nào – thường là những cách

đơn giản, hiệu quả – nhưng không ai thử cả. Vì vậy, nếu bạn tiếp cận việc giải quyết vấn đề với một tâm trí cởi mở, và không có những ý tưởng mặc định rằng giải pháp *phải* thế nào, bạn có thể đạt được những kết quả rất ấn tượng.



Dưới đây là vài bí quyết giúp bạn nhìn ra "ngoài chiếc hộp" khi tìm kiếm giải pháp:

– **Coi đó là vấn đề của ai đó.** Các nghiên cứu chỉ ra rằng chúng ta có xu hướng sáng tạo hơn khi giải quyết vấn đề của người khác so với khi chúng ta đang cố gắng giải quyết vấn đề của bản thân. Hãy tưởng tượng chính bạn đang cho một người bạn lời khuyên trong tình huống tương tự.

– **Xoay ngược lại vấn đề.** Hãy nhìn vấn đề từ một quan điểm hoàn toàn khác. Cố gắng xoay ngược tờ giấy của bạn theo đúng nghĩa đen, hoặc nghiên cứu một đối tượng hay một kế hoạch từ góc nhìn khác. Hãy tưởng tượng rằng một kết quả phát sinh chính là mục tiêu của bạn. Lối tư duy này có thể giúp bạn nhìn ra những chi tiết hoặc mẫu hình mà bạn có thể bỏ qua, từ đó tìm ra giải pháp.

– **Nghiên cứu vấn đề, không phải giải pháp.** Bỏ thời gian để hiểu rõ vấn đề, và các giải pháp có thể trở nên rõ ràng hơn. Albert Einstein đã nói, "Nếu tôi có một giờ để giải quyết vấn đề và cuộc đời tôi phụ thuộc vào câu trả lời, tôi sẽ bỏ ra 55 phút đầu tiên tìm ra những câu hỏi phù hợp để trả lời, tôi có thể giải quyết vấn đề trong chưa tới 5 phút còn lại."

– **Đảo ngược tiến trình.** Bắt đầu bằng giải pháp mà bạn đặt hy vọng và đi ngược lại nơi bạn hiện đang đứng, từng bước một. Theo một chuyên gia, "Điều này buộc trí óc phải suy nghĩ theo một cách khác… Trí óc hầu như luôn luôn linh động hơn khi nó gặp những tác nhân và thông tin mới mẻ."

– **Và nếu tất cả đều không hiệu quả, hãy hỏi bọn trẻ.** Nếu vấn đề là điều gì đó mà một đứa trẻ có thể hiểu được, hãy hỏi chúng xem chúng sẽ giải quyết vấn đề như thế nào. Thậm chí nếu bạn không có được câu trả lời khả thi, cách suy nghĩ khác thường của trẻ con có thể thúc đẩy bạn tìm ra một giải pháp mà chính bạn không hề nghĩ tới.

3. Những kỳ vọng lớn lao



Sự mạo hiểm đầu tiên và khó khăn nhất mà chúng ta có thể thực hiện là trung thực với bản thân.

— Walter Anderson

Một người đàn ông 80 tuổi tới phòng khám để khám bệnh định kỳ. Bác sĩ hỏi ông cảm thấy thế nào.

"Chưa bao giờ tốt thế," người đàn ông trả lời. "Tôi mới cưới một cô vợ vừa 20 tuổi và cô ấy đang mang bầu đứa con của chúng tôi. Ông thấy thế nào, bác sĩ?"

Vị bác sĩ nghĩ vài phút và nói, "Hãy để tôi kể cho ông nghe một câu chuyện. Anh rể tôi là một thợ săn đầy đam mê. Một hôm, anh ấy vội đi săn tới mức không may chộp lấy chiếc ô thay vì khẩu súng. Rồi lúc đi săn, khi đang bước đi trong rừng, thình lình một con gấu xám xuất hiện ngay trước mặt anh ấy. Anh rể tôi nhanh

chóng giương cái ô ra chĩa thẳng vào con gấu, và bóp mạnh vào tay cầm.”

“Rồi chuyện gì xảy ra?” người đàn ông hỏi.

“À,” vị bác sĩ nói, “tin hay không thì tùy ông, con gấu lăn ra chết.”

“Không thể nào!” người đàn ông kêu lên. “Phải có ai đó đã bắn con gấu chứ.”

“Ý tôi chính là như thế đấy,” vị bác sĩ trả lời.



Đây là một khác biệt lớn giữa việc tự tin và tự lừa dối bản thân. Thật khó để nhận ra cái nào với cái nào, nhưng cần phải đưa ra sự đánh giá mang tính tự phê bình. Trải nghiệm hạnh phúc thực thường dựa vào những kỳ vọng hợp lý (xem câu chuyện số 98).



Để khiến những kỳ vọng của bạn hợp lý:

– **Bắt đầu bằng câu hỏi chúng là những gì.** Đôi khi chúng ta có ý tưởng mơ hồ về điều ta kỳ vọng, nhưng chưa thực sự định nghĩa được nó là gì. Nếu bạn có thể định rõ những kỳ vọng của mình, sẽ dễ dàng đánh giá được chúng.

– **Tự hỏi bản thân xem chúng xuất phát từ đâu.** Chúng dựa trên trải nghiệm và quan sát… hay bạn tự tạo ra chúng? Hãy trung thực về điều

này. Nếu có một khoảng cách giữa những gì bạn *biết* là sẽ xảy ra trong đời thực với điều bạn *hy vọng* sẽ xảy ra, có lẽ cần thời gian để điều chỉnh những kỳ vọng của bạn cho phù hợp.

– **Chia sẻ chúng.** Nếu những kỳ vọng của bạn liên quan đến người khác, liệu họ có biết không? Chúng ta thường kỳ vọng về người khác và rồi "quên" nói cho họ biết – một công thức thất bại. Hãy kiểm tra với những đối tác tiềm năng trước khi mọi việc trôi đi; chia sẻ suy nghĩ và xem liệu họ có muốn tham gia không.

– **Tìm phản hồi.** Hãy dùng bạn bè làm màn hướng âm để đo xem liệu kỳ vọng của bạn có hợp lý hay không. Hãy hỏi xem họ nghĩ gì. Nếu họ phá lên cười khi nghe thấy điều bạn kỳ vọng từ cuộc sống, có lẽ đó là tín hiệu tốt mà bạn cần để tiến hành một số đánh giá lại.

4. Đừng khiến tôi rối trí với thực tế



Nhiều lập luận đúng bị hủy hoại bởi vài kẻ ngốc biết mình đang nói gì.

— Miguel de Unamuno

Một người đàn ông tin rằng mình đã chết. Vợ anh ta nói với anh ta rằng anh ta chưa chết. Con cái nói với anh ta rằng anh ta chưa chết. Bạn bè nói với anh ta rằng anh ta chưa chết. Nhưng anh ta vẫn khăng khăng là mình đã chết rồi. Cuối cùng, vô phương kế, gia đình bảo anh ta đi gặp chuyên gia tâm lý.

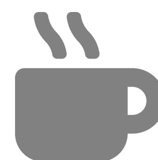
Nhà tâm lý học quyết định chiến lược tốt nhất để chữa bệnh cho người đàn ông là thuyết phục anh ta chấp nhận thực tế: Người chết không chảy máu. Suốt sáu tháng, người đàn ông được cho nghiên cứu giáo trình y khoa và các biểu đồ giải phẫu, tất cả đều hỗ trợ cho luận điểm của nhà tâm lý. Rồi người đàn ông được

quan sát các cuộc khám nghiệm tử thi, giải phẫu tử thi và làm trợ lý trong một nhà tang lễ. Cuối cùng, người đàn ông bực dọc nói với nhà tâm lý, "Thôi, đủ rồi. Tôi đã hiểu: Người chết không chảy máu."

Nhà tâm lý học mỉm cười, rồi cầm lấy tay người đàn ông và châm vào đầu ngón tay anh ta bằng một cây kim. Khi một giọt máu rỉ ra, người đàn ông nhìn vào ngón tay mình và nói, "Này, ông biết gì không! Người chết *có* chảy máu này!"



Logic không phải lúc nào cũng thắng. Các nghiên cứu đã chứng minh rằng chúng ta thường lờ đi thực tế – hoặc bóp méo chúng – nếu chúng không hỗ trợ quan điểm của ta. Vì vậy, nếu bạn đang cố gắng thắng trong một cuộc tranh luận và mong người khác thay đổi suy nghĩ, có lẽ là bạn đang phí thời gian. Bạn có thể đúng, nhưng đúng không có ý nghĩa gì ở đây – người ta tin vào điều họ muốn tin.



Có vẻ thật điên rồ khi một người cứ bám lấy một niềm tin bất chấp chứng cứ rõ ràng, nhưng việc đó lại phổ biến đến mức các nhà khoa học đã đặt ra một thuật ngữ cho nó là "hiệu ứng phản tác dụng". Lý do: Nỗ lực sửa đổi nhận thức sai lầm của mọi người thường *phản tác dụng* và càng khiến họ bám chặt hơn vào niềm tin sai lầm của mình.

– **Điều này đã được chứng minh nhiều lần.** Ví dụ, trong một nghiên cứu năm 2006, các đối tượng được đưa cho hai bài báo: Bài báo thứ nhất hỗ trợ niềm tin của mình bằng số liệu không chính xác; bài báo

thứ hai đã sửa lại thông tin sai. Thay vì thay đổi quan điểm của mình theo bất cứ cách nào, các đối tượng quyết định bài báo thứ hai là sai… và thậm chí có xu hướng coi rằng có một âm mưu đằng sau việc sửa chữa thông tin.

– **Chuyện này không chỉ là chuyện nhảm.** Quét não đã xác nhận những kết quả này. Khi các đối tượng trong một cuộc kiểm tra MRI được cho xem các thông tin xác nhận những gì họ đã nghĩ về một chủ đề cụ thể, các khu vực của bộ não liên đới tới việc học tập đã sáng hẳn lên. Nhưng khi chính các đối tượng đó được cho xem những thông tin trái ngược với niềm tin của họ, các khu vực của bộ não liên quan tới việc "kìm nén suy nghĩ" sáng lên. Điều này cho thấy việc thay đổi suy nghĩ của một người một khi nó đã được hình thành là rất khó. Đó không chỉ là vấn đề logic; mà còn là cơ chế sinh học.

Vậy liệu có thể thay đổi suy nghĩ của mọi người chút nào không? Có thể. Các nhà nghiên cứu nói rằng:

– **Mọi người sẽ lắng nghe** (dù không nhất thiết là phải chấp nhận) thông tin mới nếu vấn đề đó ảnh hưởng trực tiếp tới cuộc sống của họ. Nếu họ chẳng bị ảnh hưởng gì, họ sẽ lại xoay ngược lại và bám dính lấy niềm tin ban đầu.

– **Mọi người thường có xu hướng cân nhắc các bằng chứng mới một cách nghiêm túc** (ngay cả khi thay đổi quan điểm của họ) khi trao đổi kỹ lưỡng với một nhóm nhỏ. Trong một nghiên cứu, người ta thấy những người làm việc trong những nhóm nhỏ thay đổi suy nghĩ của mình thường xuyên hơn, gấp khoảng 75% so với khi xem xét một mình.

– **Những người được yêu cầu trình bày cách thức những ý tưởng của họ hoạt động trong thực tế** có thể nhận thấy họ biết về chủ đề ít đến mức nào và điều chỉnh niềm tin của họ. Mặt khác, những người được yêu cầu giải thích tại sao họ lại tin vào điều gì đó thường bám chặt lấy niềm tin của mình hơn.

5. Bức tranh lớn



Để thay đổi bản thân hiệu quả, đầu tiên ta phải thay đổi nhận thức của mình.

— Steven Covey

Vài phút sau khi chuyến bay buổi sáng từ Boston tới Chicago khởi hành, hành khách giật nẩy người vì một cú xóc bất ngờ. Cơ trưởng thông báo trên hệ thống liên lạc nội bộ rằng, “Mọi người không cần lo lắng. Chúng ta vừa mất một động cơ, nhưng điều đó chỉ có nghĩa là chúng ta sẽ đến Chicago trễ *một* giờ mà thôi.”

Hành khách càu nhàu nhưng rồi cũng chấp nhận chuyến bay lâu hơn… trừ người đàn ông ở ghế 12D. “Ôi, tuyệt quá,” anh ta nói to. “Tốt hơn là tôi không nên bị lỡ cuộc họp vào 3 giờ chiều!”

Một lúc sau lại một cú xóc nẩy khác. “Không có gì đáng lo cả,” cơ trưởng nói. “Chúng ta lại mất một động cơ nữa, nhưng điều đó

chỉ có nghĩa là chúng ta sẽ trễ *hai* giờ.”

Khách hàng lần nữa nhận thông tin trong yên lặng… ngoại trừ người đàn ông ở ghế 12D. “Thật quá thể!” anh ta hét lên. “Ngay khi hạ cánh, tôi sẽ gọi cho trung tâm dịch vụ khách hàng!”

Vài phút sau lại một cú xóc nữa, và cơ trưởng thông báo, “À… xin lỗi phải nói với các bạn rằng, thưa các hành khách, động cơ thứ ba của chúng ta vừa hỏng. Nhưng đừng lo lắng – chúng ta vẫn còn một động cơ tốt, và chúng ta sẽ bay tới Chicago. Điều duy nhất là chúng ta sẽ trễ *ba* giờ.”

Mọi người vẫn bình tĩnh… trừ người đàn ông ở ghế 12D. “Nếu tôi lỡ cuộc họp này,” anh ta nói to đến mức mọi người trên máy bay đều nghe thấy, “hãng hàng không này sẽ nhận được cuộc gọi từ luật sư của tôi!”

Mười phút sau một cú xóc còn khủng hơn nữa. “Ôi trời ơi!” cơ trưởng hét lên. “Chúng ta vừa mất nốt động cơ thứ tư!”

“À, điều này mới tuyệt làm sao!” người đàn ông ở ghế 12D gầm lên. “Giờ thì chúng ta sẽ ở trên đây suốt cả ngày!”



Tất nhiên, đây là kịch bản có khả năng tệ nhất; người đàn ông đang tận số. Nhưng anh ta không nhận ra là mình tận số bởi anh ta tính toán các sự kiện bằng một thước đo sai lầm – lịch trình của anh ta thay vì sự sống. Một kiểu nhìn thiển cận lan tràn khắp cuộc sống của chúng ta.

Thật dễ chìm trong những chuyện nhỏ mà bỏ qua bức tranh lớn hơn. Có thể mọi chuyện lạc quan hơn bạn nghĩ hoặc sẽ đen tối hơn. Nhưng bạn sẽ không bao giờ biết trừ phi bạn lùi lại một bước mỗi lần và xem xét chuyện gì đã xảy ra.



Học cách nhìn nhận bức tranh lớn không khó hơn việc phát triển bất kỳ kỹ năng mới nào. Bạn đang phát triển một lối tư duy mới, và điều đó cần thực hành và kiên nhẫn. Nếu bạn đang cố thử, thì bạn phải cần có một điểm khởi đầu. Hãy xem xét một trong những ý tưởng sau:

– **Tìm một người bạn hoặc một người cố vấn có cuộc sống hoàn toàn khác với cuộc sống của bạn.** Hãy nói với họ về những thách thức bạn đang gặp phải. Hãy hỏi xem họ có gặp phải những vấn đề như bạn không, nếu có thì họ đã giải quyết chúng như thế nào. Điều đó có thể giúp bạn nhìn nhận vấn đề từ một góc nhìn khác.

– **Mỗi tuần, hãy dành một hoặc hai giờ rời xa những lo lắng thường ngày.** Hãy đi bộ hoặc tán chuyện trong một quán cà phê; dành thời gian suy nghĩ và lập kế hoạch cho tuần sắp tới. Nếu bạn thấy mình đi chệch khỏi hành trình đã định, thì đây là thời điểm tốt để thay đổi.

– **Vài ngày lại dành chút ít thời gian – mươi, mười lăm phút là đủ – để viết ra các suy nghĩ của mình.** Đừng biến nó thành một danh sách những việc phải làm. Bạn đang suy ngẫm về những gì quan trọng với mình chứ không phải những gì bạn phải hoàn thành.

– **Nếu bạn là kiểu người có xu hướng thoái chí vì quá nhiều việc chưa hoàn thành, hãy chủ động cố gắng chú tâm tới những việc bạn đã hoàn thành.** Làm như vậy sẽ mang lại cho bạn một bức tranh lớn hơn và chân thực hơn về cuộc sống của mình.

6. Những gã say xỉn



Nếu phải chọn trở thành một siêu anh hùng, tôi sẽ chọn Superman. Anh ta là tất cả những gì mà tôi không có.

— Stephen Hawking

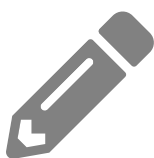
Hai gã say ngà ngà ở trong một quán bar trên tầng cao nhất của một tòa nhà chọc trời. Gã thứ nhất nói, “Anh biết không, tôi tin rằng chỉ cần thêm một cốc bia nữa thôi là tôi có thể bay được đấy.”

Gã kia nói, “Không đời nào!”

“Thật đấy” gã thứ nhất nói. Gã gọi thêm một cốc bia và uống cạn, bước ra ngoài ban công rồi nhảy xuống. Gã ta bắt đầu rơi, rơi, rơi mãi… nhưng trước khi chạm đất, gã dừng lại và ngoạn mục bay lên quán bar.

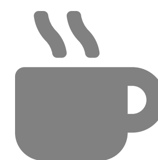
"Chà!" gã còn lại nói. "Anh biết không, nếu tôi uống thêm một cốc bia nữa, cá là tôi cũng có thể làm như vậy." Gã ta uống cạn cốc bia của mình, lao ra ban công, nhảy xuống… và rơi lên vỉa hè bẹp gí.

Người pha chế quay ra nói với gã thứ nhất, "Này Superman, anh có thể là một kẻ ngớ ngẩn thật sự khi say đấy."



Tất cả chúng ta đều có những người hùng – những người đại diện cho tham vọng và giá trị cá nhân cao nhất của ta. Chúng ta có xu hướng lý tưởng hóa họ, nhưng hãy nhớ, họ cũng chỉ là những con người. Họ có thể là những kẻ ngớ ngẩn, giống như bất kỳ ai khác. Họ mắc sai lầm, như bất kỳ ai khác. Và nếu bạn kỳ vọng quá nhiều ở họ, họ sẽ khiến bạn thất vọng, giống như bất kỳ ai khác.

Yêu quý vị anh hùng của bạn vì những điều họ đã làm được. Nhưng đừng gán cho họ những đặc điểm mà họ không có. Sùng bái anh hùng không tốt cho bạn… hay cho cả chính họ.



Có ba cách để hiểu đúng về các vị anh hùng:

– **Hãy nghĩ xem người hùng của bạn là ai, và tại sao lại là người đó.** Hãy nhắc nhở bản thân, ban đầu điều gì ở vị anh hùng hấp dẫn bạn. Vị anh hùng đó hiện thân cho điều gì có ý nghĩa với bạn? Vị anh hùng truyền cảm hứng cho bạn như thế nào và bạn có thể thực hiện những phần lý tưởng đó trong cuộc đời mình ra sao?

– **Hãy thực tế về họ.** Một điểm yếu của vị anh hùng có thể khiến họ trở nên đáng ngưỡng mộ hơn, vì họ đã kiểm soát được nó để hoàn thành những điều phi thường – bất chấp thiếu sót của bản thân. Mặt khác, họ có thể đã thực hiện những điều khó có thể dung thứ. Nếu trong trường hợp đó, hãy thừa nhận và bỏ qua.

– **Tập trung vào bản thân.** Hãy hiểu sự khác biệt giữa anh hùng và hình mẫu anh hùng. Chúng ta không kỳ vọng trở thành những anh hùng, nhưng chúng ta muốn giống như hình mẫu của chúng ta. Ta ngưỡng mộ các người hùng vì thành tích phi thường của họ; ta ngưỡng mộ hình mẫu anh hùng vì họ giải quyết được những thách thức trong đời sống hằng ngày theo cách khiến họ trở thành những người tốt hơn. Các anh hùng hành động trên phạm vi toàn cầu. Các hình mẫu anh hùng thì sống ở gần chúng ta. Họ là giáo viên, huấn luyện viên, cha mẹ, những người chăm sóc chúng ta và là một phần của cuộc đời ta. Vì vậy, lẽ ra phải có nhiều hình mẫu anh hùng trở thành người hùng của ta mới phải…

7. Tốt đã đủ chưa?



Đặc quyền của cuộc đời là được làm người mà chúng ta trở thành.

— Joseph Campbell

Một phụ nữ gần năm mươi tuổi lên cơn đau tim nặng và được đẩy đến bệnh viện cấp cứu. Trên bàn mổ, bà có một trải nghiệm cận tử – và gặp Đức Chúa. "Đây là phút cuối của con rồi ư?" bà hỏi.

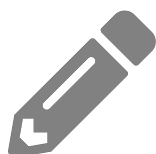
"Không đâu con," Chúa trả lời. "Con còn 37 năm để sống nữa."

Người phụ nữ phục hồi sau phẫu thuật, và biết rằng bà còn quá nhiều thời gian trên Trái đất, bà quyết định tận hưởng phần lớn quãng thời gian đó. Vì vậy, bà ở lại bệnh viện để căng da mặt, hút mỡ, và căng da bụng. Khi cuộc phẫu thuật cuối cùng kết thúc, các

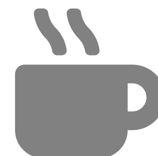
bác sĩ cho bà ra viện. Khi rời bệnh viện, bà băng qua đường, bị một chiếc xe tải đâm phải và qua đời.

Đến thiên đường, bà gặp Chúa và phàn nàn, “Người nói rằng con còn sống được 37 năm nữa. Tại sao Người không cứu con khỏi chiếc xe tải đó?”

“Ôi, ta xin lỗi,” Chúa nói. “Ta đã không nhận ra con.”



Sẽ luôn có những điều chúng ta phê phán bản thân – diện mạo, trí thông minh, cân nặng, thói quen xấu, không thành công. Nhưng ở mức độ nào đó, chúng ta cần phải nói, “Đây chính là mình” và tôn vinh cuộc đời mà chúng ta được ban tặng. Bạn có thể không có tất cả những gì mình muốn, nhưng nếu bạn nhận được điều gì đó tốt đẹp, đừng coi nó là hiển nhiên, hãy trân trọng nó.



Bạn có phải là người tự chỉ trích bản thân thái quá không? Đây là vài mẹo nhanh để học cách coi trọng bản thân:

– **Đừng cố gắng “điều chỉnh” bản thân.** Nếu bạn đang cố gắng sửa lại mình, tức là bạn nghĩ mình đang sai hỏng. Điều đó ngược với sự tự công nhận.

– **Hãy thực tế.** Có một số điều trong cuộc đời bạn có thể thay đổi được, nhưng một số, chẳng hạn như gia đình và những vấn đề nhất định về sức khỏe, thì không thể. Nếu bạn đang cố gắng thay đổi những điều không thể, bạn đang đẩy bản thân vào thất bại. Và khi thất bại, bạn sẽ trách móc mình vì đã không đủ tốt.

– **Tình nguyện giúp đỡ người khác.** Một điều chúng ta đều hiểu và trân trọng là sức mạnh của việc giúp đỡ. Việc bạn nhìn nhận bản thân như thế nào không quan trọng, việc biết rằng mình có thể giúp đỡ người khác sẽ tăng thêm cảm nhận về giá trị bản thân nơi bạn.

– **Tôn trọng cuộc sống của bạn.** Hãy kiểm tra những việc bạn làm hằng ngày, cần làm gì để sống sót, và bạn dành bao nhiêu sức lực cho nó. Bạn có thể muốn nhiều điều hơn cho bản thân về lâu dài, nhưng thái độ tôn trọng bản thân bắt đầu bằng việc trân trọng những gì bạn đã làm đúng.

8. Xin lỗi nhé, ếch



Lời từ chối của người khác không hẳn có nghĩa là bạn không đủ tốt; thường nó chỉ có nghĩa là người khác không nhận thức được điều mà bạn mang tới.

— Ash Sweeney

Một kỹ sư đang băng qua đường thì nghe thấy tiếng một con ếch gọi anh ta, “Này, quý ông. Nếu anh hôn tôi, tôi sẽ hóa thành một nàng công chúa xinh đẹp.”

Tay kỹ sư cúi xuống, cầm con ếch lên rồi bỏ nó vào trong túi. Con ếch lại nói. “Này, anh không hôn tôi sao? Tôi nói anh nghe điều này – nếu anh hôn tôi và biến tôi lại thành một công chúa xinh đẹp, tôi sẽ là bạn gái của anh trong một tuần.”

Tay kỹ sư lôi con ếch ra khỏi túi, cười với nó, rồi để lại nó vào trong túi. Vậy là con ếch khóc òa lên, “Thôi được rồi, được rồi. Nếu anh hôn tôi và biến tôi lại thành công chúa, tôi sẽ làm bất cứ

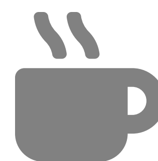
điều gì anh muốn." Một lần nữa tay kỹ sư lại lôi con ếch ra, mỉm cười với nó và để lại vào trong túi.

Cuối cùng, con ếch hỏi, "Anh có vấn đề gì vậy? Tôi đã nói với anh tôi là một công chúa xinh đẹp mà. Tôi sẽ là bạn gái của anh. Tôi sẽ làm bất cứ điều gì anh muốn. Anh còn cần thêm gì nữa?"

Tay kỹ sư mỉm cười và nói, "Nghe này, tôi là một kỹ sư. Tôi không có thời gian cho bạn gái đâu. Nhưng một con ếch biết nói như thế này, thì thật tuyệt."



Thật đáng buồn, nhưng sự thật là: Cho dù những gì bạn mời chào hấp dẫn đến đâu đi nữa (gồm cả chính bản thân bạn), có vẻ như chỉ bạn cảm thấy nó hấp dẫn thôi, không phải tất cả mọi người đều mong muốn nó. Đừng thấy bị xúc phạm vì điều này và đừng để trải nghiệm đó thay đổi cách bạn nghĩ về bản thân: mọi người có lý do riêng khi đưa ra lựa chọn. Tất cả những gì bạn có thể làm là cố gắng khiến họ nhìn mọi việc như cách của bạn. Còn nếu việc đó không thành, hãy tiếp tục tìm kiếm. Sẽ đáng giá hơn nhiều khi bạn tìm được ai đó có thể hiểu được nó.



Không phải một thất bại mang tính cá nhân, mà chính là cơ thể bạn khiến việc bị từ chối trở nên đau đớn. Một nghiên cứu của Đại học Michigan năm 2015 phát hiện rằng khu vực xử lý việc bị chối từ về mặt xã hội nằm cùng khu vực ghi nhận nỗi đau thể chất trong não bộ. Những người nghiên cứu giải thích, "Những kết quả này mang lại ý

nghĩa mới cho ý tưởng rằng sự từ chối về mặt xã hội 'gây đau đớn'. Xét ở bề ngoài, hãy thử đánh đổ một tách cà phê nóng vào người và nghĩ về việc bạn cảm thấy bị chối bỏ như thế nào… có vẻ như chúng cho thấy hai kiểu đau đớn rất khác nhau. Nhưng nghiên cứu cho thấy chúng giống [hệt] nhau."

Nghịch lý là dù chúng ta không thể ngăn mình tiếp nhận lời từ chối, nhưng thực tế chúng ta hiếm khi có ý định như thế. Một tác giả chia sẻ câu chuyện về việc tổ chức buổi thử giọng cho một chương trình truyền hình. Sau buổi thử giọng, các đạo diễn chọn diễn viên, anh này nghe lỏm được hai ứng viên bị loại thắc mắc là họ đã làm gì sai. Câu trả lời là: không gì cả. Các đạo diễn đang đói và chỉ chọn diễn viên đạt tiêu chuẩn là những người đã trình diễn rồi để họ có thể đi ăn trưa.

Tất nhiên, biết được điều này không phải nhằm giảm thiểu nỗi đau. Nhưng nó có thể giúp bạn hiểu rằng việc bị từ chối không có nghĩa là bạn hay công việc của bạn có gì sai – mọi người đều bị từ chối ở một điểm nào đó. Hãy coi việc bị từ chối như một vết thương cần hàn gắn. Hãy cho nó thời gian và thuốc – bất cứ thứ gì phù hợp với bạn. Rồi đứng dậy và thử lần nữa.

9. Chyên gia về hiệu quả



Không có gì vô ích hơn việc thực hiện hiệu quả việc lẽ ra không nên thực hiện.

— Peter F. Drucker

Một chuyên gia về hiệu suất đưa vào bài thuyết trình dành cho một nhóm các lãnh đạo kinh doanh cảnh báo rằng: "Bạn phải cẩn thận khi thử những kỹ thuật này tại nhà."

"Tại sao?" một người đàn ông trong đám khán giả hỏi.

"À," chuyên gia giải thích, "tôi đã quan sát thói quen của vợ tôi trong bữa tối suốt nhiều năm. Cô ấy di chuyển rất nhiều giữa tủ lạnh, bếp, bàn và tủ, thường xuyên chỉ mang một món đồ mỗi lần. Một hôm tôi bảo với cô ấy, 'Em tốn quá nhiều thời gian. Tại sao em không thử mang mấy món đồ một lần xem sao?' "

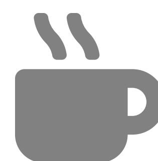
"Việc ấy tiết kiệm thời gian sao?" người đàn ông trong đám khán giả lại hỏi.

"Đúng thế, tất nhiên rồi," chuyên gia trả lời. "Việc đi lại ấy khiến cô mất 20 phút để làm bữa tối. Giờ thì tôi chỉ làm việc ấy trong 10 phút thôi."



Thay vì bày tỏ sự cảm kích trước việc nấu nướng (và dọn) bữa tối của vợ, người đàn ông trong câu chuyện đã phê bình hiệu suất của cô ấy. Bạn có thể hình dung việc đó khiến cô ấy cảm thấy thế nào – điều này mang đến cho chúng ta bài học cơ bản: Đừng quên nói lời cảm ơn.

Các nghiên cứu chỉ ra rằng cảm ơn ai đó là cách mạnh mẽ để kết nối với họ. Việc này thật nhanh chóng, dễ dàng và có hiệu quả. (Bạn sẽ nghĩ một chuyên gia hiệu suất sẽ biết điều đó.) Nhưng điều quan trọng là, việc này khiến cuộc sống dễ chịu hơn. Như triết gia người Pháp Alfred Painter đã viết, "Nói lời cảm ơn là cách cư xử còn hơn cả tốt. Nó là sự hưng phấn về tinh thần."



– Năm 2010, các giáo sư từ Harvard và Đại học Pennsylvania tiến hành một nghiên cứu cơ bản về các lợi ích của việc nói lời cảm ơn, trong đó các đối tượng nghiên cứu được yêu cầu giúp đỡ một sinh viên. Nghiên cứu phát hiện ra rằng khi các đối tượng được cảm ơn, họ đáp ứng nhiệt tình hơn với các yêu cầu hỗ trợ khác của sinh viên và trợ giúp gấp đôi cho mọi người. Kết luận của những người làm thử nghiệm là: "Mọi người giúp đỡ thêm không phải vì họ cảm thấy dễ chịu hơn hoặc vì nó tăng thêm lòng tự trọng của họ, mà vì họ đánh giá cao sự cần thiết của bản thân và cảm thấy có giá trị về mặt xã hội hơn

khi được cảm ơn.” Được cảm ơn làm họ cảm thấy thỏa mãn hơn và khiến họ trở thành những công dân tốt hơn.

– Nhưng đó không phải là tất cả. Một nghiên cứu năm 2014 phát hiện ra rằng nói lời cảm ơn cũng đóng một vai trò quan trọng trong tương tác xã hội. Như giải thích của một trong những nhà nghiên cứu hàng đầu thì nghiên cứu này “lần đầu tiên thể hiện bằng chứng rằng… sự bày tỏ lòng biết ơn có thể giúp khởi đầu một mối quan hệ mới. Một lời cảm ơn đơn giản đưa mọi người đến việc nhìn nhận bạn như một con người nồng nhiệt hơn, và do đó trở nên thú vị hơn trong giao tiếp xã hội với bạn và tiếp tục tìm hiểu về bạn.”

– Điều này có thể là lý do tại sao “cảm ơn” là câu một từ (thanks) được sử dụng nhiều nhất trong tiếng Anh… và “cảm ơn bạn” (thank you) là câu hai từ được sử dụng nhiều nhất.

10. Bộ não đông cứng



Nếu bạn hoảng loạn, rút lui là cách tối ưu. Bạn phải luôn ở trong trạng thái kiểm soát.

— Ted Turner

Sau khi thuyết tương đối khiến ông nổi tiếng toàn thế giới, Albert Einstein được đề nghị làm diễn giả tại các trường đại học trên khắp đất nước. Einstein không lái xe, vì vậy ông nhờ người lái xe đưa đến các buổi diễn thuyết. Sau một buổi diễn thuyết, người lái xe – có ngoại hình giống với Einstein – đã nhận xét, “Tôi đã nghe bài diễn thuyết của ông quá nhiều Giáo sư Einstein ạ, đến mức tôi có thể truyền đạt nó thay ông!”

“Thật ư?” Einstein cười to. “Vậy chúng ta sẽ tới Yale vào tuần tới. Hãy làm như thế nhé!”

Không nghi ngờ gì nữa, người lái xe đã thực hiện màn trình diễn hoàn hảo với bài thuyết trình cơ bản của Einstein, trong khi Einstein vui vẻ ngồi phía cuối căn phòng trong bộ đồng phục của người lái xe. Nhưng khi người lái xe vừa rời bục diễn giả, một sinh viên vừa tốt nghiệp đã đứng dậy và hỏi một câu hỏi hóc búa về sự hình thành của phản vật chất, với hy vọng gài bẫy được nhà khoa học vĩ đại. Không hề nao núng, người lái xe đáp, "Thưa ông, câu trả lời cho câu hỏi thật đơn giản – đơn giản đến mức mà thực tế là tôi sẽ để người lái xe của mình trả lời nó thay tôi."



Khi có vẻ như bạn đang bị dồn đến đường cùng, đừng từ bỏ. Thậm chí trong những tình huống tồi tệ nhất, luôn có cơ hội để tìm được lối ra… nếu bạn giữ được bình tĩnh. Mẹo ở đây là tảng lờ tiếng ồn ào của nỗi hoảng loạn, do vậy bạn có thể nghe thấy tiếng nói thực tế trong đầu mình và đưa ra được một giải pháp. Điều này không dễ dàng với nhiều người, nhưng bất cứ ai cũng có thể học được. Và nếu thấy mình bị kẹt trong một tình thế khó khăn không định trước, bạn sẽ vui vẻ với tình thế đó.



Một trong những lý do khiến việc suy nghĩ rõ ràng khi bị áp lực trở nên rất khó là vì khi chúng ta căng thẳng, não bộ giải phóng ra một chất được gọi là cortisol, chất này gây ra việc tư duy u ám. Nghịch lý thay, chúng ta không nhận ra là chúng ta không suy nghĩ mạch lạc… bởi não ta đang "bí đặc".

Một cách giảm thiểu ảnh hưởng này là thực hành tư duy mạch lạc khi bị căng thẳng. Nhà khoa học thần kinh Daniel Levitan đề xuất thực hiện một bài thử nghiệm "trước khi chết" – nghĩa là cố gắng tính toán những gì có thể sai hỏng trong bất cứ tình huống nào, nhờ đó có thể chuẩn bị cho tình huống ấy. Đây là một cách để cảm thấy kiểm soát hơn, giúp bạn giữ bình tĩnh trong một tình huống ngặt nghèo. Như một nhà nghiên cứu đã chỉ ra, "Bất cứ điều gì giúp tăng *nhận thức về kiểm soát* của bản thân đối với một tình huống – dù thực tế nó có làm tăng khả năng kiểm soát của bạn hay không – thì về căn bản đầu có thể làm giảm mức độ căng thẳng của bạn." Một bài thử nghiệm "trước khi chết" có thể gồm:

– **Hình dung ra những câu hỏi khó nhằn nhất** mà mọi người sẽ đặt ra trong một tình huống kinh doanh hoặc xã hội và tập đưa ra câu trả lời cho những câu hỏi đó.

– **Xây dựng các giới hạn của bạn,** và cách xác định chúng. Ví dụ, nếu bạn không thoải mái khi nói về tôn giáo, hãy chuẩn bị để tế nhị đổi chủ đề nếu có ai đó khơi lại nó.

– **Cố gắng hình dung ra bất cứ hậu quả không lường trước nào** có thể xảy ra trong một tình huống và cách kiểm soát chúng.

Và nếu không có cách nào hiệu quả, hãy thử sử dụng một lá bùa may mắn. Dù tin hay không, nghiên cứu đã chỉ ra rằng một người có một lá bùa may mắn nhìn chung sẽ thực hiện bài kiểm tra tốt hơn so với người không có. Tại sao? Vì một lá bùa may mắn trao cho họ cảm giác về sự kiểm soát.

11. Trò bịp về bao cát



Những điều tôi nói là những chỉ dẫn sai lạc.
Những gì bạn thấy chỉ là ảo tưởng mà thôi.

— Amit Kalantri.

Một người đàn ông đạp xe đến biên giới Mexico-Mỹ, trên vai là hai bao lớn. Tay lính gác người Mỹ hỏi, "Cái gì ở trong hai bao kia?"

"Cát," người đàn ông trả lời.

"Tôi sẽ tin đấy," người canh gác giễu cợt. "Để tôi xem nào." Rồi anh ta chộp lấy cái bao, đổ sạch ra và thấy… chỉ toàn cát. Không thể tin được, anh ta mang cát ra phân tích, và thấy chẳng có gì lạ hết. Chỉ là cát thôi. Người đàn ông với chiếc xe đạp thu gom chỗ cát, đổ lại vào bao rồi đi qua biên giới.

Một tuần sau, sự việc tương tự lại diễn ra. Có cái gì trong túi vậy?" tay lính gác hỏi. "Cát," người đàn ông trả lời.

Tay lính gác vẫn không tin, vì vậy tay này lại tiến hành việc phân tích cát khác. Không nghi ngờ gì, các bao chỉ có cát. Người đàn ông với chiếc xe đạp lại đóng lại các bao cát và đạp xe qua biên giới.

Việc này diễn ra hằng tuần liên tục trong khoảng một năm. Rồi chấm dứt. Một tháng sau, tay lính gác đi bộ tới một quán cà phê trong vùng và nhận ra "người đàn ông cát" đang dùng bữa trưa. Anh ta tiến đến chỗ người đàn ông và nói, "Này, tôi biết là ông đang buôn lậu *cái gì đó*. Nỗi tò mò đang giết dần tôi. Làm ơn hãy nói cho tôi biết – đó là cái gì vậy."

Người đàn ông nhấp một ngụm cà phê, mỉm cười với tay lính gác và nói, "Xe đạp."



Tất cả chúng ta đều là những đứa trẻ trước những điều mà các pháp sư gọi là "chỉ dẫn sai lạc" – "một kiểu lừa gạt mà theo đó sự chú ý của người nghe bị tập trung vào một thứ nhằm phân tán khỏi thứ khác". Thật đáng ngạc nhiên là điều này lại thường xuyên diễn ra trong cuộc sống – đặc biệt trong kinh doanh và chính trị. Khi sự chỉ dẫn sai lạc này được thực hiện trôi chảy, bạn có thể không nhận ra nó đang diễn ra. Nhưng khi bạn nhận thấy nó – khi điều gì đó khiến bạn bận tâm và hệ thống ra đa cảnh báo "điều xấu" của bạn tắt đi – đừng bỏ qua cảm

giác này. Hãy giải thích tình huống và tìm ra điều bạn đã bỏ lỡ. Đây là cách hiệu quả để tránh trở thành một nạn nhân.



Chỉ dẫn sai lạc tỏ ra rất có ảnh hưởng bởi một phẩm chất bẩm sinh của con người được gọi là “*sự mù quáng vì thiếu chú ý*”. Nghiên cứu đã chỉ ra rằng nếu chúng ta không chú ý vào một điều gì đó, bộ não sẽ không ghi nhận từng trông thấy điều đó… cho dù nó có ở ngay trước mắt ta. Vì vậy, nếu ai đó sử dụng chỉ dẫn sai lạc để phân tán sự chú ý của bạn khỏi điều gì đó, họ sẽ có thể khôn khéo khiến bạn chú ý đến điều khác. Ví dụ như trong các cuộc trò chuyện thông thường, nó có thể là việc một người trả lời một câu hỏi trực tiếp bằng việc chuyển chủ đề… hoặc nổi khùng thay vì trả lời câu hỏi – thậm chí khiến bạn cảm thấy phải phòng thủ vì đã đặt câu hỏi đầu tiên. Cảnh giác với những kiểu “bán dầu rắn” trong tương tác với người khác là cách phòng thủ tốt nhất đối với việc này. Hãy mở to mắt và lắng nghe cho rõ. Chỉ dẫn sai lạc có ở khắp mọi nơi đấy!

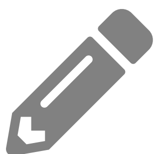
12. Một phần của chiếc bánh



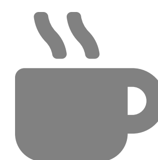
Hãy nói tôi nghe bạn đang khoe khoang điều gì,
tôi sẽ nói cho bạn biết bạn thiếu thứ gì.

— Tục ngữ Tây Ban Nha

Ba dòng họ: Gencarelli, DiRienzo và Volpe, đều có các hiệu bánh trong cùng một dãy phố ở Florence, Ý, trong nhiều thế hệ. Nhưng sau nhiều năm kinh doanh trong hòa bình, gia đình Gencarelii tuyên chiến và treo một tấm biển ở cửa sổ cửa hàng rằng: "Chúng tôi nướng những chiếc bánh ngon nhất nước Ý". Gia đình DiRienzo chiến lại và treo tấm biển ở cửa sổ tuyên bố rằng: "Chúng tôi nướng những chiếc bánh ngon nhất thế giới". Cuối cùng, nhà Volpe lặng lẽ treo tấm biển ngoài cửa hàng của họ: "Chúng tôi làm ra những chiếc bánh ngon nhất dãy phố này".



Cạnh tranh là bản chất của con người. Chúng ta luôn tìm cách khiến bản thân hiện ra cao lớn hơn, thông minh hơn, khỏe mạnh hơn, và đơn giản là tốt đẹp hơn các đối thủ cạnh tranh. Nhưng điều này cũng có thể đem lại kết quả ngược với mong đợi. Mọi người sẽ nhận ra sự tự quảng cáo thiếu chân thành với những điều đó và coi trọng sự khiêm tốn. Sự sẵn sàng thừa nhận những giới hạn cá nhân và "nghĩ nhỏ" thể hiện sự tự tin thực sự… và chính điều đó lại giúp chiến thắng những người khác.



Bạn có phải là một kẻ khoe khoang? Chắc chắn rồi, khoe khoang và tự quảng cáo thật khó chịu… khi những người khác làm như vậy. Nhưng theo một nghiên cứu của Anh năm 2015, bạn có thể không nhận ra rằng người khác đang phản ứng giống hệt khi bạn làm như vậy. "Khi tự quảng cáo, chúng ta có xu hướng đánh giá quá cao những phản ứng tích cực của người khác và đánh giá thấp những phản ứng tiêu cực của họ," một tác giả đứng đầu nghiên cứu nói. "Có thể có lợi khi cố gắng thừa nhận rằng mọi người thực tế có thể kém vui hơn [ta] nghĩ khi nghe về thành tựu mới đây nhất [của ta]."

Nói cách khác, lý do chúng ta khoe khoang là vì ta không biết được những điều hay ho hơn. Chúng ta nghĩ ta chia sẻ thông tin và mọi người sẽ đón nhận. Thay vào đó, ta khởi động phản ứng trái ngược và hướng mọi người ra xa. Đó là điểm mù mà tất cả chúng ta đều có (xem câu chuyện số 41).

Nghiên cứu cũng đề xuất rằng chúng ta càng cố gắng thuyết phục bao nhiêu, luận điệu của chúng ta càng khoa trương bấy nhiêu – và kết quả là mọi người thậm chí còn có xu hướng kém tin tưởng ta hơn. Giáo sư Susan Whitbourne của Đại học Massachusetts, giải thích, "Làm sao tôi

biết là bạn đang nói sự thật khi mà bạn tự nhận đã đạt được vài kết quả vĩ đại? Nếu bạn không đưa cho tôi bằng chứng thuyết phục, tôi phải dựa vào mỗi lời nói của bạn thôi. Người ta không tin những luận điệu mà họ không thể xác thực."

13. Những người bạn nhất thời



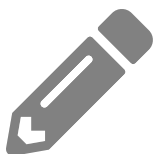
Nếu bạn cho một người bạn vay 5 đô la và không bao giờ gặp lại anh ta nữa, thì cái giá đó là xứng đáng.

— Khuyết danh.

Hai người đi cắm trại đang đi xuyên qua khu rừng bất thình lình thấy một con gấu nâu to tướng ở ngay phía trước. Con gấu cũng nhìn thấy hai người và bắt đầu tiến về phía họ. Người thứ nhất nhanh chóng moi ra một đôi giày đế mềm từ chiếc ba lô và điên cuồng xỏ vào chân.

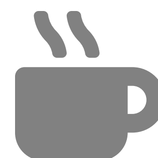
"Anh làm gì vậy?" người đàn ông còn lại hỏi. "Giày đế mềm cũng chẳng giúp anh thoát khỏi con gấu đâu."

"Tôi đâu cần thoát khỏi con gấu," người đàn ông thứ nhất trả lời. "Tôi chỉ cần thoát khỏi anh thôi."



Cho dù bạn có thân thiết với ai đến đâu, sẽ đến lúc lợi ích của bạn và họ bất đồng. Đó là khi cần nhận thức rõ ràng rằng mối quan hệ đó có ý nghĩa như thế nào với bạn, bởi khi đó, bạn sẽ phải lựa chọn một con đường: Các bạn sẽ gắn bó với nhau như một đội và hy sinh lợi ích của riêng mình để giúp đỡ bạn mình chứ? Hay bạn sẽ từ bỏ mối quan hệ và chỉ tìm cách thoát thân?

Lưu ý: Hãy nhớ rằng bạn không phải là người duy nhất có một lựa chọn. "Bạn" của bạn cũng phải đưa ra lựa chọn tương tự.



Nếu bạn đang cố gắng quyết định liệu một tình bạn có đáng để giữ gìn không, hãy tự hỏi bản thân những câu hỏi này để giúp bạn đưa ra câu trả lời.

– **Bạn của bạn có quan tâm tới điều bạn nói không…** hay mọi cuộc trò chuyện đều bằng cách nào đó kết thúc chỉ như một cuộc chuyện trò?

– **Những người bạn đó là do bạn lựa chọn làm bạn…** hay vì hoàn cảnh xô đẩy? Nhiều "tình bạn" chỉ là vấn đề về sự thuận tiện và gần cận – ví dụ, một gã trong đoàn xe vận tải hay một đối tác trong một hoạt động ở trường.

– **Bạn có trông đợi về việc gắn bó…** hay bạn khiếp hãi điều đó? Cuộc đời của một số người diễn ra như những bộ phim truyền hình nhiều tập đang phát sóng khiến tình bạn giống như một gánh nặng thay vì một món quà.

– **Liệu họ ủng hộ…** hay cạnh tranh với bạn? Bạn có thể học được nhiều điều từ việc quan sát cách bạn bè mình phản ứng với khối tài sản

và thành công của bạn.

– **Họ tán dương…** hay dìm bạn xuống? Bạn bè nên ủng hộ nhau – cả riêng tư lẫn trước mặt người khác.

– **Bạn cảm thấy thân thiết…** hay có một “rào chắn vô hình” không thể vượt qua? Một số tình bạn dường như có những giới hạn khiến bạn giữ khoảng cách, cho dù bạn có cố gắng thân thiết hơn. Đến điểm nhất định, bạn cần hoặc chấp nhận nó, cố gắng thay đổi nó, hoặc xỏ giày vào mà chạy.

14. Quá sâu



Bộ não con người là một cơ quan phức tạp với sức mạnh phi thường có thể khiến con người tìm được những lý do để tiếp tục tin tưởng bất cứ điều gì anh ta muốn tin.

— Voltaire

Một diễn viên đang nghỉ việc đi tới phòng khám của bác sĩ. "Có chuyện gì không ổn à?" tay bác sĩ hỏi.

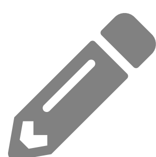
Người đàn ông vén ống tay áo và cho bác sĩ thấy một vệt phát ban kinh khiếp trải khắp cánh tay anh ta, từ nách tới tận đầu các ngón tay. "Ôi!" tay bác sĩ nói. "Sao anh bị thế này?"

"À, bác sĩ ạ, tôi làm việc ở một rạp xiếc. Tôi cọ rửa chuồng voi, vì vậy tôi thường xuyên phải lội chân trong phân. Thế vẫn chưa tệ nhất đâu, thỉnh thoảng lũ voi còn bị táo bón và tôi phải nhét thuốc xổ vào hậu môn chúng nữa, có nghĩa là tôi phải nhét cả

cánh tay vào hậu môn lũ voi," người đàn ông trả lời. "Vì vậy mà tôi bị chứng phát ban này."

"Thật là một công việc kinh khủng!" tay bác sĩ nói. "Vì Chúa, sao anh không kiếm một công việc khác đi?"

"Gì cơ? Và từ bỏ cả việc kinh doanh show diễn ư?"



Trong một chừng mực nào đó, tất cả chúng ta đều sống trong phủ nhận, tự lừa dối bản thân về việc chúng ta là ai và chúng ta đang thực sự làm gì. Ví dụ, các nghiên cứu cho thấy mặc dù 66% người Mỹ thừa cân, nhưng hơn một nửa trong số họ không nghĩ như vậy; 93% lái xe Mỹ chắc chắn rằng họ đạt trên mức trung bình; và thậm chí 94% giáo viên của chúng ta – những người đang giảng dạy – tin rằng họ nằm trong "top 50% trong lĩnh vực chuyên môn của mình". Vậy là câu hỏi không phải là liệu bạn có đang tự lừa dối bản thân hay không – mà là lừa dối bao nhiêu và nó ảnh hưởng đến đời sống của bạn như thế nào. Nếu, giống như gã đàn ông trong câu chuyện cười, bạn là nô lệ của sự lừa dối của chính bạn và tin tưởng sai lạc rằng bạn đã ở đúng chỗ mình muốn, điều đó có thể trì kéo sự phát triển cá nhân của bạn. Vì vậy, hãy thách thức nhận thức của bản thân. Cố gắng nhìn cuộc đời như thực tế – và rồi học cách chấp nhận nó… hoặc thay đổi nó.



Theo một báo cáo của CBS News, "Theo thang điểm 10, chắc hẳn bạn nghĩ mình được 7 điểm. Và bạn không đơn độc." Vấn đề (và tựa của bài báo) là: "Mọi người đều nghĩ mình ở trên mức trung bình". Các nghiên cứu về hiện tượng này, được biết với tên gọi *ảo tưởng cao*

hơn, đã dẫn các nhà tâm lý học đến ba kết luận về việc tại sao nhiều người trong chúng ta lại tự lừa dối bản thân.

– **Mọi người không nói với chúng ta** điều họ đang *thực sự* nghĩ về thành tích của chúng ta, vì vậy chúng ta cho rằng mình giỏi hơn thực tế.

– **Những người thiếu năng lực** (và tất cả chúng ta đều không đủ khả năng về vấn đề nào đó) không thể phân biệt một người giỏi với một người kém, vì vậy họ cho rằng họ đang làm rất tốt.

– **Nó đảm bảo sự sáng suốt** đúng mực của chúng ta. Nếu chúng ta biết mình thực sự kém cỏi đến mức nào trong một số công việc, lòng tự trọng của chúng ta sẽ bị giáng một đòn đau điếng… điều đó hủy hoại mọi việc khác mà ta đang cố gắng làm.

Vậy điều gì gây hại cho sự tự lừa dối? Hãy xem xét những tin tức từ New Zealand về một người đàn ông đã nhận đến 32 vé phạt vi phạm giao thông trong 5 năm – tất cả đều do lỗi không cài dây an toàn. Thay vì đơn giản là cài dây an toàn, anh ta lại quyết định lách luật bằng cách tạo ra một dây an toàn giả kéo vòng qua vai, trông như thể anh ta đã cài dây an toàn vậy. Anh ta nghĩ rằng mình đã lừa được nhà chức trách, nhưng thực ra anh ta cũng đã lừa chính bản thân mình. Khi anh ta tử nạn trong một vụ va chạm ô tô vào năm 2008, cảnh sát đã xác định rằng cái chết của người đàn ông có thể tránh được… nếu anh ta cài dây an toàn.

15. Vài con lợn



Bạn có thể không kiểm soát được tất cả các sự kiện xảy đến với mình, nhưng bạn có thể quyết định không bị chúng khuất phục.

— Maya Angelou

Một người đàn ông đang đi dạo trên một con đường ở vùng quê, ông ta tiến đến một trang trại. Phía trước là một người nông dân, đứng cạnh anh ta là một con lợn với một cái chân gỗ.

"Xin chào," người đàn ông nói. "Con lợn của anh trông mới hay mắt làm sao."

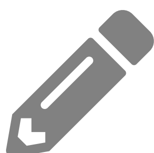
"Hay mắt ư?" người nông dân đáp lời. "Nó là con lợn khủng nhất quả đất đấy! Tại sao ấy à, một lần một kiện cỏ khổng lồ rơi xuống người tôi, và ngay khi tôi cảm thấy mình sắp chết ngạt thì con lợn này đã lao vào, lôi chân tôi mà kéo ra, cứu mạng tôi."

"Chà," người đàn ông nói. "Thật ấn tượng."

"Còn lần khác," người nông dân tiếp tục, "khi ngôi nhà bị cháy, con lợn đã lao vào và lôi hai đứa con tôi an toàn ra ngoài."

"Thật thán phục," người đàn ông nói. "Nhưng tôi thắc mắc là tại sao con lợn lại có cái chân gỗ thế kia?"

"À," người nông dân trả lời, "khi ông có một con lợn đặc biệt như vậy thì ông không thể ăn nó ngay một lần được!"



Chúng ta thường nghĩ rằng khi ta giúp đỡ ai đó, họ sẽ thể hiện sự cảm kích bằng cách nào đó. Rất nhiều người sẽ nói cảm ơn và đánh giá cao nó… nhưng không phải tất cả. Một số người đơn giản là không thể thừa nhận có người đã làm gì đó cho họ hay bày tỏ lòng biết ơn theo cách có ý nghĩa. Và dù họ có thể đánh giá cao nỗ lực của bạn ở chừng mực nhất định, họ vẫn coi bạn như một chỗ để khai thác thay vì là một con người. Giống như người đàn ông trong câu chuyện trên, họ sẽ vắt kiệt bạn, từng chút một, trừ phi bạn đủ nhạy cảm về việc đó để thoát khỏi họ.



Dưới đây là vài dấu hiệu cho thấy bạn đang bị lợi dụng bởi người giám sát hoặc bạn bè:

– **Họ liên tục nhờ bạn làm nhiều hơn** – giúp những việc vặt hoặc cho họ vay mượn thứ gì đó, hoặc trong công việc thì kéo dài thời gian

hoặc giao thêm nhiệm vụ. Họ coi bạn như người có thể khai thác, vì vậy họ dùng bạn vào mọi việc mà họ có thể.

– **Họ hứa hẹn và rồi không giữ lời.** Thật dễ để một đồng nghiệp hoặc bạn bè nói với bạn điều bạn muốn nghe, nhưng nếu trước sau vẫn không có hành động đi theo lời họ nói, thì họ chỉ đang lừa bạn mà thôi.

– **Họ không bao giờ đáp lại một thiện ý.** Nói lời cảm ơn là một bắt đầu tốt, nhưng nếu bạn giúp đỡ họ và họ không bao giờ đáp lại, tức là họ đang lợi dụng bạn.

– **Người khác được hưởng công trạng.** Người giám sát bạn có nhận công trạng về mình cho việc bạn đã làm không? Bạn bè của bạn có biểu dương tất cả các thành viên trong nhóm và "quên" không nhắc tới bạn không? Nếu bạn nghĩ đó là một sơ suất, hãy nhắc nhở họ. Nếu đó không phải là một sơ suất, hãy chuẩn bị: Họ chắc chắn sẽ làm thế lần nữa đấy.

Vẫn chưa chắc chắn ư? Hãy tin vào bản năng của bạn. Nếu bản năng ấy thấy rằng bạn đang bị lợi dụng, thì hẳn đúng là như vậy.

16. Xuôi theo dòng

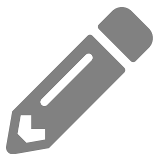


Đôi khi thời gian dành cho việc đổi mới chiếc bánh xe lại cho ra kết quả là một thiết bị chuyển động mới mang tính cách mạng. Nhưng thỉnh thoảng nó chỉ là khoảng thời gian để đổi chiếc bánh xe mà thôi.

— Steve Krug

Một người đàn ông cao tuổi đang lái xe về nhà thì vợ ông gọi điện thoại di động tới. “Phil,” bà la lên hốt hoảng, “anh phải cẩn thận đấy! Em vừa nghe được tin rằng có kẻ điên nào đó đang lái xe sai làn trên Đường 80.”

“Trời ạ, Doris, đâu chỉ có một chiếc xe,” ông ta trả lời. “Có đến hàng trăm chiếc như vậy ấy chứ!”



Chúng ta đang sống trong một xã hội mà những bài thuyết giảng nhắc nhiều đến chủ nghĩa cá nhân và tưởng thưởng cho tư duy làm chủ

doanh nghiệp. Vì vậy, ta rất dễ rơi vào chiếc bẫy niềm tin rằng đi theo con đường riêng của mình đương nhiên tốt hơn đi theo đám đông. Có thể đúng như vậy, nhưng những người khôn ngoan biết rằng ta không cần phải đổi mới mọi thứ – đôi khi có lý do để mọi người lại làm theo cách đó: vì nó hiệu quả. Trong kinh doanh, điều đó gọi là những thông lệ tốt nhất.

Lần tới nếu bạn băn khoăn về cách tiến hành, hãy nhìn quanh. Nếu bạn thấy mọi người đều đang làm khác với bạn, hãy cân nhắc xem bạn có phải là kẻ duy nhất nhầm lối không. Nếu đúng thế, đừng ngại quay lại và xuôi theo dòng. Không bao giờ quá muộn để đi đúng hướng cả.



Vậy khi nào đi theo lối thường thì tốt hơn và khi nào đi theo con đường của riêng bạn tốt hơn? Đây là ba câu hỏi nên tự đặt ra cho bản thân khi bạn cố gắng quyết định liệu đi theo đám đông có phải là một ý tưởng tốt hay không:

– **Việc đó có giúp bạn tiết kiệm thời gian không?** Đi đến giải pháp cho riêng mình cần rất nhiều nỗ lực, thực hiện và sửa sai trong quá trình. Đó có thể là một trải nghiệm học tập giá trị, nhưng không phải lúc nào cũng xứng đáng với thời gian bỏ ra. Vậy cái gì giá trị với bạn: thời gian hay kinh nghiệm?

– **Điều đó có khiến bạn cảm thấy tốt hơn không?** Đổi mới chiếc bánh xe là công việc làm hao tổn tinh thần. Cuộc vật lộn có thể khiến bạn khổ sở, cáu bẳn. Đi theo lộ trình quen thuộc có thể ít căng thẳng hơn và khiến bạn cảm thấy sẵn sàng cho thử thách tiếp theo.

– **Việc đó có tiết kiệm nguồn lực không?** Rất ít người trong chúng ta có nguồn lực vô biên, vì vậy điều quan trọng là phải tính toán xem sử dụng các nguồn lực chúng ta có như thế nào cho hiệu quả nhất. Lối thường có thể giúp bạn tiết kiệm tiền bạc, năng lượng và nhân lực, cho phép bạn sử dụng chúng một cách chiến lược hơn trong tương lai.

17. Đếm ngược



Ngày nào trên mặt đất này cũng là ngày tốt.

— Robert Gerus

Một bác sĩ đi tới phòng khám và đặt tay lên vai bệnh nhân.

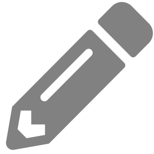
"Tôi e là tôi có tin xấu. Ông đang chết dần, và không còn nhiều thời gian nữa đâu."

"Ôi, không!" người bệnh đáp. "Tôi còn sống được bao lâu nữa?"

"Mười," bác sĩ trả lời.

"Mười?" người bệnh hốt hoảng gào lên. "Mười cái gì chứ? Ngày? Tuần? Tháng?"

Vị bác sĩ bình tĩnh đáp lại, "Chín…"



"Thời gian trôi nhanh vùn vụt" là câu nói ta thường xuyên nghe nhưng hay lãng quên. Câu chuyện cười này nhắc nhở bạn rằng cuộc sống đang trôi nhanh thế nào và việc trân trọng thời gian chúng ta có quan trọng đến đâu.



Chúng ta nghĩ ý tưởng này không cần thêm bình luận nào nữa, nhưng có một cách diễn đạt khác về nó: hãy tận hưởng lạc thú trước mắt (carpe diem). Đó là một thuật ngữ Latin xuất phát từ nhà thơ La Mã Horace (65-8TCN). Nguyên văn câu thơ được trích là "carpe diem quam minimum credula postero" – hãy nắm bắt từng ngày, tin tưởng càng ít càng tốt vào ngày tiếp theo. Nhưng qua thời gian, câu đó được đọc thành "vắt kiệt từng ngày" nhiều hơn – một lời cổ vũ ngắn gọn cho việc tận dụng tối đa thời gian ta có. Và nếu câu thơ đó quá khó hiểu với bạn, thì có một phiên bản khác của câu này bằng tiếng Do Thái thậm chí còn thẳng thắn hơn. Nó được dịch là, "Nếu không phải bây giờ thì là khi nào?"

18. Mua đi, mua đi, cưng



Hãy vờ rằng mỗi người bạn gặp đều có một tín hiệu đeo ngay nơi cổ họ rằng, "Hãy làm tôi cảm thấy mình quan trọng". Không chỉ bạn sẽ thành công trong bán hàng, bạn sẽ thành công trong cả cuộc sống nữa.

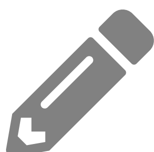
— Mary Kay Ash

Hạ sĩ Jesse có tài ăn nói vì vậy viên chỉ huy đưa anh ta về trung tâm tuyển quân, công việc của anh ta tại đó là khuyên nhủ về những lợi ích từ chính phủ, đặc biệt là bảo hiểm nhân thọ của họ. Trước đó rất lâu viên sĩ quan nhận thấy rằng Jesse đang bán bảo hiểm bổ sung cho 99% đám tân binh – một tỉ lệ đăng ký khó tin. Viên sĩ quan muốn biết Jesse làm thế nào mà được như vậy, vì vậy ông ta đứng vào cuối hàng và nghe lời chào bán của tay hạ sĩ.

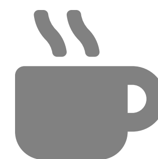
"Này các quý ông," Jesse nói với đám tân binh, "nếu các bạn có bảo hiểm nhân thọ tiêu chuẩn và bị chết trên chiến trường, chính phủ sẽ trả cho những người được thụ hưởng của các bạn một

khoản tiền tối đa là 20.000 đô la. Nhưng nếu các bạn có bảo hiểm bổ sung, chính phủ phải trả 200.000 đô la."

"Vậy tôi hỏi các bạn," anh ta kết luận, "các bạn nghĩ nhóm nào sẽ được cử ra chiến trường đầu tiên?"



Giống như nhiều người, bạn có thể không thoải mái với ý tưởng "bán hàng". Nhưng dù bạn có thừa nhận nó hay không, bạn vẫn đang làm việc ấy trong suốt đời mình. Thực tế, bất cứ khi nào bạn phải thuyết phục ai đó đồng ý với bất cứ điều gì, bạn cũng đều đang sử dụng những kỹ năng cơ bản tương tự gã sĩ quan đang bán bảo hiểm kia. Cố gắng lôi một người bạn đến làm tình nguyện ở ngân hàng thức ăn[◎]? Cố gắng để bọn trẻ làm bài tập về nhà? Cố gắng thuyết phục sếp cho bạn nghỉ vào thứ Sáu tới? Thách thức luôn như nhau: Bạn phải thể hiện cho người nghe thấy điều gì ở trong đó dành cho họ và trả lời câu hỏi ngầm, "Tại sao tôi phải quan tâm?" Bạn càng tập trung vào câu trả lời, "lời chào hàng" của bạn càng hiệu quả.



Đây là bốn nguyên tắc cơ bản để xây dựng một lời chào hàng tốt hơn.

– **Biết rõ mục đích của bạn.** Bạn đang cố gắng đạt được điều gì. Toàn bộ lời chào hàng của bạn phụ thuộc vào việc nó rõ ràng đến đâu. Nếu bạn không chắc chắn, thì làm sao bạn có thể truyền đạt nó?

– **Biết rõ khán giả của bạn.** Hiểu nhiều hết sức có thể (hoặc chắc chắn hết mức có thể) về điều "khách hàng" muốn và điều thúc đẩy họ. Cố gắng lường trước những phản đối của họ.

Một số chuyên gia nói rằng phát triển sự thấu hiểu là điều mấu chốt để hiểu được khán giả của bạn, và cách tốt nhất để làm điều đó là đặt câu hỏi. Hãy hỏi về hoàn cảnh, mối quan tâm, mục tiêu của họ, và điều quan trọng nhất, bạn có thể hỗ trợ những điều đó như thế nào. Sau đó hãy lắng nghe. “Luôn lắng nghe,” một chuyên gia nói, “cho đến khi bạn hiểu biết rõ toàn bộ bức tranh.”

– **Biết rõ bạn đang “bán” thứ gì.** Cho dù bạn đang bán thứ gì – một sản phẩm, một chương trình, thậm chí là một ý tưởng – hãy hiểu rõ về nó từ trong ra ngoài, từ trên xuống dưới, trước khi bạn mở miệng. Và trong khi bạn làm điều đó, hãy đảm bảo rằng bạn hiểu nó từ quan điểm của “khách hàng”.

Mọi giao dịch đều có những yếu tố thực tiễn và cảm xúc. Khía cạnh cảm xúc là nhân tố quyết định chính. Tay hạ sĩ Jesse là một ví dụ, anh ta đang bán bảo hiểm – nhưng thứ thu hút khách hàng của anh ta là anh ta đang chào mời sự an toàn và cả chiến lược sống sót.

– **Tạo mối kết nối.** Không ai tin người lạ – họ tin tưởng những người mà họ có mối quan hệ cá nhân. Vì vậy hãy phát triển mối quan hệ với khán giả của bạn. Hãy tử tế, giúp đỡ, hài hước (kể cho họ nghe chuyện cười chẳng hạn), kiên nhẫn, và hơn hết, hãy chân thành. Nếu họ có mối quan hệ với bạn, họ sẽ tin tưởng bạn, và thực tế họ còn bán hàng cho bạn nữa.

↻ Food bank: ngân hàng thức ăn chuyên phân phát thức ăn miễn phí cho người nghèo ở Mỹ.

19. Thông tin thiếu hiệu quả



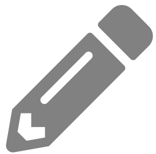
Những giải thích ít giả định nhất dường như là đúng nhất.

— William of Ockham (Nguyên lý Dao cạo của Ockham)

Một y tá làm việc cho một trung tâm y tế gia đình ở địa phương đang trên đường đi làm như mọi ngày thì bất ngờ chiếc xe hết xăng. May mắn là cô chỉ cách trạm xăng có một dãy phố, vì vậy cô nhanh chóng đi bộ đến đó và hỏi người bán cho cô mượn một bình đựng xăng. Nhưng người bán hàng nói với cô rằng tiếc là anh ta chỉ có một bình đựng xăng duy nhất và có người nào đó vừa mượn rồi. Vội vã và tuyệt vọng, người y tá quay trở lại chỗ chiếc xe để tìm xem có thứ gì đựng được xăng không, nhưng thứ duy nhất cô có thể thấy trên xe là một chiếc bô. Vì vậy cô đã cầm chiếc bô đến trạm xăng, bảo người bán hàng đổ đầy xăng vào đó, rồi đem lại

chỗ chiếc xe. Khi cô vừa bắt đầu đổ xăng từ cái bô vào xe thì có hai gã bán hàng bất ngờ đi qua, hai gã dừng xe lại và trố mắt nhìn đầy nghi hoặc.

"Chà," một tay nói, "con mẹ y tá kia sắp kiếm bộn tiền rồi còn gì!"



Suy nghĩ của hai người kia có lý mà đúng không? Bạn thấy một người đang đổ thứ gì đó từ cái bô ra và cho rằng đó là nước tiểu. Chúng ta đã đưa ra những giả định "logic" một cách hoàn hảo như vậy suốt còn gì. Vấn đề là kết luận của chúng thường sai.

Hành xử này phổ biến đến mức có một thuật ngữ tâm lý học cho nó: "*kết luận thành kiến*"(jumping to conclusion bias – JTC). JTC có thể là một đặc điểm bẩm sinh giúp chúng ta tồn tại từ thời tiền sử – vì vậy chúng ta không có vẻ gì sẽ ngừng nó lại sớm. Nhưng chúng ta có thể nhận thức được mình như thế và cố gắng nắm bắt một số "kết luận" điên rồ hơn trước khi chúng biến mất khỏi Trái đất. Đó không chỉ là cách để không bị trông ngớ ngẩn – nó còn là cách bảo vệ chúng ta khỏi việc đưa ra những quyết định phá hoại dựa trên "thông tin" mà ta đã đơn giản tạo ra.



Nghiên cứu chỉ ra rằng cách tốt nhất để tránh khỏi *kết luận thành kiến* là bạn cần phải có những bằng chứng giống những bằng chứng bạn đòi hỏi từ người khác. Điều đó không dễ dàng, vì vậy hãy cố gắng ghi nhớ bốn câu hỏi này và sau đó đưa ra khi bạn cần tiến tới một kết luận:

– **Các sự kiện thực tế là gì?** Hãy liệt kê chúng.

– **Chúng có đúng là thực tế** hay bạn đang để cho cảm xúc của mình tô hồng điểm lục cho chúng?

– **Dựa trên "bằng chứng",** những người khác có đi tới kết luận tương tự không?

– **Hãy tưởng tượng một người bạn cụ thể nào đó đưa ra cho bạn kết luận tương tự.** Bạn sẽ nói gì với họ – có giống những điều bạn sẽ nói với bản thân không?

20. Quá nhiều thông tin



Thời điểm tốt nhất để bạn ngậm miệng là thời khắc bạn cảm thấy mình phải nói gì đó nếu không sẽ nổ tung.

— Josh Billings

Một nhân viên bán hàng, một thư ký và một quản lý trên đường đi ăn trưa thì nhặt được một chiếc đèn cổ. Họ chà vào cây đèn – và trước sự kinh ngạc của họ, một vị thần xuất hiện. "Ái chà! Thật vui sướng khi được ở đây," vị thần nói, "nên ta sẽ cho mỗi người một điều ước." Người thư ký phấn khích la lên, "Tôi nói trước, tôi nói trước! Tôi muốn được vui vẻ ngồi trong một quán cà phê ngoài trời ở Paris, uống cà phê với tình yêu của cuộc đời tôi." Và bùm! Cô ta biến mất. Hai người còn lại nhìn chỗ trống trước mặt đầy nghi ngờ. Rồi nhân viên bán hàng la lên, "Đến lượt tôi, đến lượt tôi! Tôi muốn được ở Bahamas, ngồi trên bờ biển với một nữ

nhân viên xoa bóp, uống pina coladas và chẳng phải quan tâm gì đến thế giới." Và bùm! Anh ta biến mất. Rồi vị thần nhìn người quản lý và nói, "Đến lượt ngươi!" Tay quản lý mỉm cười và nói, "Tôi muốn hai người kia quay trở lại văn phòng sau bữa trưa."



Một nguyên tắc cơ bản trong nghệ thuật tranh biện Nhật Bản là "ai nói trước sẽ thua". Quan niệm tương tự cũng có thể áp dụng vào các lĩnh vực khác trong cuộc sống: Một khi bạn thể hiện cho người khác biết điều bạn muốn, thật dễ dàng để họ tước nó đi hoặc giữ nó làm vật bảo đảm. Thứ thực sự quan trọng với bạn có thể chỉ là một trò chơi với những người khác… và họ muốn chiến thắng trò chơi.



Tất nhiên, nhiều lúc cách tốt là tiết lộ điều gì đó về bản thân. Nhưng cũng cần biết bạn đang nói điều đó với ai (và ai sẽ lắng nghe nó!) trước khi làm thế, nhất là trong công việc. Dưới đây là một số mẹo để xử lý việc này:

– **Chú ý tới cách một "người bạn" đối xử với những người khác.** Nếu họ gian lận hoặc lạnh nhạt trước cảm xúc của người khác thì chắc hẳn họ cũng sẽ như vậy đối với bạn.

– **Bạn có cảm thấy áp lực khi thể hiện bản thân nhiều hơn mức bạn muốn không?** Nếu ai đó đang quá đề cao bản thân là biết cảm thông, quan tâm hay giúp đỡ, có thể đó là một dấu hiệu cảnh báo rằng họ đang có một kế hoạch khác.

– **Đừng sợ phải thoát khỏi một mối quan hệ.** Nếu bạn thấy bạn đang bị hủy hoại hoặc bị lợi dụng bởi những gì bạn đã tiết lộ về bản thân, đừng sợ hãi. Giờ đây bạn biết người đó trông đợi điều gì rồi.

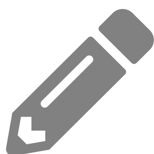
21. Ai cơ, tôi á?



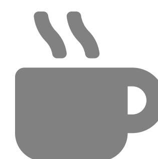
Tôi muốn giúp đỡ kẻ yếu, nhưng tôi không quan tâm đến việc không có năng lực cần thiết.

— Dennis Miller

Một chiều, một người đàn ông quyết định lái chiếc xe thể thao mới của mình ra vùng ngoại ô vài vòng. Không hề có xe đi lại, vì vậy ông ta tăng tốc lên 70 km/h… rồi 80… rồi 90. Nhưng khi ông quẹo ở một góc ngoặt cực cua, ông bất ngờ nhìn thấy hai nông dân đang đứng trên đường trò chuyện. Hoảng hốt, ông bẻ lái nhanh hết sức có thể để tránh đâm vào họ, nhưng ông bị mất lái. Ông đâm vào dải phân cách, bay lên không trung rồi đâm xuống cánh đồng. Hai người nông dân chứng kiến tất cả trong kinh hoàng. Cuối cùng, một người nông dân quay sang nói với người kia, “Ôi! Tôi đoán là chúng ta đã rời khỏi cánh đồng thật đúng lúc!”



Thật nản lòng khi những người gây ra vấn đề không hề nhận trách nhiệm về những lo lắng hoặc thậm chí là sự xáo trộn mà họ gây ra. Tất cả chúng ta đều quen biết một số người như thế. “Họ có thể là bạn bè, người trong gia đình hoặc đồng nghiệp,” Tiến sĩ Linda Sapadin viết. “Họ quên các cuộc hẹn. Họ đến muộn kinh niên. Họ trễ hạn. Họ trông đợi người khác giải thoát họ khỏi bất cứ rắc rối nào mà họ vướng phải.” Những người này là một thực tế phiền toái của cuộc sống. Bạn không thể hoàn toàn né tránh được họ, nhưng nếu nhận thấy họ đang quanh quẩn ngoài kia, ít nhất bạn có thể học cách tránh họ khi thấy họ đang ở giữa đường.



Bạn đối phó thế nào với những người thiếu năng lực kinh niên mà không khiến họ ỷ lại bạn? Đây là ba lựa chọn:

– **Chịu đựng.** Không làm gì cả… bởi thỉnh thoảng bạn không thể làm gì. Ví dụ, nếu có những người gây rắc rối không có năng lực là người già trong gia đình, sếp của bạn hoặc ai đó là nhân vật quyền thế, cách tốt nhất bạn có thể làm là để cho hành vi gây nản lòng của họ trôi qua sau lưng.

– **Đối đầu.** Nói cách khác, nếu bạn biết người đó rất rõ, bạn có thể tìm cách nói thẳng với họ những việc họ làm gây ảnh hưởng tới bạn (hoặc người khác) và bạn cảm thấy thế nào về điều ấy. Hãy để họ biết bạn không phán xét – bạn chỉ tìm cách cứu vãn mối quan hệ. Bạn của bạn có thể thậm chí không nhận thức được điều họ đang làm. Vì vậy để minh họa cho luận điểm của mình, bạn hãy cố gắng đưa ra một tình huống cụ thể và thảo luận cách thức xử lý nó.

– **Né tránh.** Có khả năng nghiêm túc là chẳng có điều gì bạn nói hay làm có bất cứ ảnh hưởng gì – ngoại trừ việc làm bạn cảm thấy nản lòng hơn. Vậy tại sao lại phải bận tâm? Chỉ việc nói, "Xin lỗi, tôi phải đi" và biến luôn. Thêm cách nữa: Giải thoát bản thân khỏi tình huống cũng là cách tốt để giữ bình tĩnh trước khi cơn chán nản xâm chiếm.

22. Ông già và những chiếc bánh quy



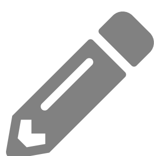
Nếu bạn muốn người khác hạnh phúc, hãy tỏ lòng trắc ẩn. Nếu bạn muốn bạn hạnh phúc, hãy tỏ lòng trắc ẩn.

— Đạt Lai Lạt Ma

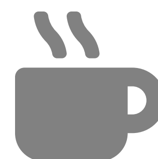
Một ông già đang nằm trên giường chờ chết. Khi ông nằm đó, đôi mắt nhắm nghiền và đợi chờ cái kết trong thanh thản, đột nhiên ông thấy mùi thơm của loại thức ăn yêu thích nhất trên đời của ông – bánh quy sô cô la mới nướng! Ông hít hà lần nữa… và mùi hương có thật! Vợ ông ở dưới nhà đang nướng bánh quy. Mùi hương bất ngờ đem lại sức sống cho ông. Ông tìm được sức mạnh để trèo ra khỏi giường, lần ra sảnh, tập tễnh đi từng bậc cầu thang xuống bếp – từng khoảnh khắc đều vẽ ra cảnh chính ông đang ăn chiếc bánh quy sô cô la ngon tuyệt cuối cùng. Rốt cuộc, ông cũng tới được bếp và đây rồi – một đĩa đầy bánh quy đặt trên kệ bếp.

Với chút sức lực cuối cùng, ông bò qua sàn, hướng về phía kệ bếp, và với lấy một chiếc bánh. Bất ngờ ông cảm thấy một tiếng ĐÉT đau nhói, vợ ông dùng chiếc lật bánh bằng kim loại đánh vào mu bàn tay ông.

"Đừng có động vào," bà nói. "Bánh để dành cho đám tang đấy!"



Đó không phải là cách đối xử với một người thân yêu sắp lìa đời – hay với bất cứ ai, cho dù thế nào đi nữa. Nhưng văn hóa của chúng ta đang đi theo hướng này. Các nghiên cứu chỉ ra rằng trong ba chục năm trở lại đây, người Mỹ ngày càng mất đi lòng cảm thông – "khả năng hiểu và chia sẻ với cảm xúc của người khác". Thật đáng sợ, bởi thông cảm là nền tảng cơ bản cho mối quan hệ với đầy đủ ý nghĩa nhân văn. Nó gây dựng lòng tin, sự hợp tác, thấu hiểu: tất cả những thứ là cốt yếu cho một xã hội lành mạnh. Tất nhiên, bạn không thể buộc những người khác tỏ ra thương cảm hoặc thấu hiểu, nhưng bạn có thể thúc đẩy bản thân trở nên thấu hiểu hơn. Và trong khi như vậy, hãy trở thành một hình mẫu cho những người khác (xem câu chuyện 74).



Nghiên cứu mới đây cho chúng ta biết rằng sự thông cảm thực sự là một thái độ: một thói quen mà chúng ta có thể phát triển như một phần đời sống hằng ngày. "Lòng thông cảm không ngừng phát triển ở thời thơ ấu," tác giả người La Mã Krznaric nói. "Chúng ta có thể nuôi dưỡng sự phát triển của nó trong suốt cuộc đời mình – và ta có thể sử dụng nó như một lực lượng cấp tiến đối với sự chuyển biến xã hội."

Một số mẹo để gây dựng lòng thương cảm trong cuộc đời bạn:

– **Khám phá cảm xúc bản thân.** Nghe như một tiếng hu hu nho nhỏ? Nó thực sự hiệu quả đấy. Hãy nhận thức rõ rằng cảm xúc của bạn là nền tảng để cảm thông với những người khác, nhưng nhiều người trong chúng ta đã học cách kiềm chế cảm xúc. Vì vậy, hãy tập bài tập này: Trong những thời khắc ngẫu nhiên trong ngày, hãy tự hỏi: "Mình đang cảm thấy điều gì ngay lúc này?" và "Sẽ như thế nào nếu đó là mình?"

– **Thể hiện lòng trắc ẩn.** Khi bạn thấy ai đó đau khổ, hãy nói gì đó. Hãy thể hiện rằng bạn quan tâm. Ban đầu điều đó có thể kỳ lạ, nhưng hãy cố gắng – giống như nhiều người trong chúng ta, bạn có thể phải từ bỏ cả đời vốn luôn phòng thủ để trở nên thẳng thắn và chân thành. Một cách khác để thể hiện lòng trắc ẩn: ngôn ngữ cơ thể. Hãy cúi người; liên hệ bằng ánh mắt; giọng nói phù hợp với trạng thái tinh thần của người đó.

– **Tập lắng nghe.** Dừng phán xét. Cố gắng lắng nghe điều người khác nói từ quan điểm của họ.

– **Đặt câu hỏi.** Đây là một phần của việc lắng nghe – một cách để tăng hiểu biết và sự thấu hiểu với người khác. Nó cũng thể hiện một sự quan tâm chân thành đối với người khác, điều này truyền cảm hứng tin cậy. Để phát triển một sự đối thoại đích thực, hãy mời họ đặt câu hỏi về bạn nhiều hơn.

– **Phát triển trí tò mò về con người.** Về bản chất, trẻ em luôn tò mò, nhưng khi lớn lên, chúng ta có xu hướng dán nhãn cho những người khác thay vì thắc mắc về họ. Các nghiên cứu chỉ ra rằng những người thông cảm nhất thường là những người tò mò nhất – vì vậy nếu bạn muốn gây dựng lòng thông cảm, hãy nuôi dưỡng trí tò mò. Một ý tưởng: Hãy đặt nhiệm vụ trò chuyện với ít nhất một người lạ mỗi tuần. Hãy xem điều bất ngờ gì bạn có thể học từ họ.

23. Chen lên hàng đầu



Hãy tử tế với những người không tử tế. Họ cần nó nhất.

— Ashleigh Brilliant

Đó là buổi sáng ngày thứ Sáu đen tối, và có một đợt giảm giá lớn ở siêu thị điện tử. Mọi người đã bắt đầu xếp hàng đứng đợi từ 5 giờ sáng. Đến khoảng 7 giờ 30, có sự hỗn loạn xảy ra khi một gã đàn ông thấp bé mặc chiếc quần kaki tìm cách leo lên đầu hàng. Anh ta chẳng tiến được bao xa vì đám đông đã chộp lấy anh ta, đẩy anh ta ra khỏi hàng và ném anh ta về chỗ đợi.

Gã đàn ông lại đứng lên, tiến lại và thử lần nữa. Anh ta chỉ vừa tiến được một bước lên trước khi một đám đông lớn hơn khác tấn công anh ta và ném anh ta ra khỏi hàng lần nữa. Không nản lòng,

gã đàn ông đứng dậy và bắt đầu khập khiễng đi lên đầu hàng lần thứ ba.

"Anh bị dở hơi à?" một người đứng xếp hàng mặt đỏ gay hỏi. "Anh không biết là anh sẽ lại bị đá ra khỏi hàng lần nữa à?"

"Có, tôi biết," gã đàn ông nhỏ bé trả lời. "Nhưng nếu các ông không cho tôi tiến lên đầu hàng, sẽ chẳng có ai mở cửa siêu thị đâu."



Bạn có thể không bao giờ thuộc về một đám đông, nhưng nếu có lúc bạn thấy khó kiểm soát cơn thịnh nộ của mình, hãy nhớ hai điều này: Đầu tiên, đừng quá quắt với một người xen vào hàng, nói to, lái xe quá nhanh, vân vân và vân vân. Chẳng đáng tăng huyết áp chỉ bởi ai đó hành xử như một kẻ ngớ ngẩn. Điều thứ hai, có thể là những tình huống… Kẻ nói to có thể đang nói với ông bố lãng tai của mình; tay lái xe hung hăng có thể đang cố gắng đi tới bệnh viện. Và bạn không bao giờ biết: lần tới, "tên khốn" với đầy đủ ý nghĩa của nó mà ai đó nói tới có thể sẽ là bạn đấy.



Làm thế nào bạn tránh được cơn giận dữ? Hít một hơi thật sâu, đếm tới mười, và xem liệu những ý tưởng này có giúp gì không:

– **Cho đối phương cơ hội.** Phản ứng đầu tiên của bạn có thể nhắm tới hành xử thô lỗ cá nhân của họ một cách cá nhân, nhưng họ có thể đang giải quyết những vấn đề khác – rắc rối trong gia đình chẳng hạn. Đừng

ngay lập tức tin vào những điều xấu về họ. Tất cả những gì cuối cùng bạn làm là làm tăng thêm mức độ thất vọng của chính bản thân.

– **Nhắc đi nhắc lại khẩu quyết "Họ giống hệt mình ấy mà".** Chúng ta có nhiều điểm chung hơn là khác biệt. Hãy nhắc nhở bản thân rằng những người khác cũng yêu quý gia đình của họ như bạn vậy, họ cũng muốn được hạnh phúc, giống như bạn muốn – và mắc sai lầm hệt như bạn đã mắc. Bất chấp sự thô lỗ của họ, mọi người sẽ tốt hơn nếu bạn cảm thông thay vì biến thành mấy con quỷ cáu kỉnh.

– **Đừng bị thao túng.** Hãy nhớ, nếu bạn giận dữ, đó có thể là vì bạn đã bị lừa gạt. Người khác có thể thực ra đang tìm cách khơi mào một cuộc chiến. Bạn có muốn khiến họ hài lòng vì đã lừa phỉnh được bạn không?

– **Hãy nhìn vào chính hành vi của bạn.** Đôi khi chúng ta phán xét người khác vì những điều chính bản thân ta làm hoặc từng làm. Ví dụ, lần tới bạn thấy mình la hét ai đó trong khi đang lái xe, hãy tự hỏi bản thân, "Mình đã bao giờ lái xe bất cẩn chưa nhỉ?" Hẳn rồi, tất cả chúng ta đều từng như vậy.

– **Tảng lờ họ.** Trong khi có thể ai đó chen lên đứng đầu hàng của bạn là thô lỗ, nhưng đó có thực sự là một vấn đề lớn không? Hãy chọn cuộc chiến của bạn: Chiến đấu với những việc quan trọng, còn lại hãy cứ để chúng trôi qua. Bạn có thể nghĩ tất cả đều quan trọng và việc lờ đi kiểu hành xử khiêu khích không khác gì cổ súy nó. Nhưng nghiên cứu đã chỉ ra rằng những người bỏ qua hành vi thô lỗ đều bình tĩnh hơn và có khả năng tập trung tốt hơn vào những nhiệm vụ quan trọng đang đợi họ.

24. Ý kiến khác



Bác sĩ tâm lý bảo rằng tôi bị điên, và tôi nói rằng, "Tôi muốn xin ý kiến khác." ông ta nói, "Được thôi, anh còn xấu tính nữa."

— Rodney Dangerfield

Một tay trùm mafia phát hiện ra rằng viên kế toán ăn cắp của ông ta 10 triệu đô la. Viên kế toán bị điếc – đây chính là điều khiến tay này nhận được công việc ở đây, anh ta sẽ chẳng bao giờ nghe được những điều mà anh ta sẽ phải khai nhận trong một phiên tòa.

Khi tay trùm tra hỏi tay kế toán về số tiền bị mất, ông ta đem theo người em họ biết ngôn ngữ ký hiệu. Tay trùm nói với người em họ, "Hỏi hắn xem hắn để tiền của tao ở đâu!" Dùng ngôn ngữ ký hiệu, người em họ chuyển thông điệp tới tay kế toán.

Viên kế toán trả lời lại bằng ký hiệu, "Tôi không biết ông đang nói đến chuyện gì."

Người em họ nói với tay trùm mafia, “Hắn nói hắn không biết ông đang nói đến chuyện gì.”

Tay trùm lôi ra khẩu súng lục, gí vào đầu viên kế toán và nói, “Hỏi lại hắn đi!”

Người em họ lại hỏi tay kế toán: “Nếu anh không nói với anh ấy, anh ấy sẽ giết anh.”

“Được rồi. Ông thắng,” viên kế toán ra hiệu. “Tiền để trong một chiếc va li, chôn đằng sau nhà anh rể tôi!”

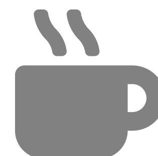
Tay trùm hỏi, “Hắn nói gì thế?”

Người em họ ngừng một lát rồi đáp, “Hắn nói ông đừng chần chừ gì mà kéo cò đi.”



Thật bất ngờ khi chúng ta cướp lời người khác thường xuyên đến mức nào, ngay cả khi ta không hiểu chính xác họ đang nói gì. Bác sĩ của bạn nói rằng bạn cần điều trị một vài bệnh; kế toán của bạn nói rằng bạn phải ký vào dòng dấu chấm… và bạn chỉ mù quáng làm theo những gì họ nói. Vậy bạn *nên* làm gì? Hãy hỏi ý kiến thứ hai.

Khi điều gì đó là quan trọng, thì điều rẻ nhất, dễ dàng nhất bạn có thể làm là bảo vệ lợi ích của bản thân.



Dưới đây là điều mà các chuyên gia nói về ý kiến thứ hai:

– **Bạn cần chúng thường xuyên hơn bạn nghĩ.** Ví dụ, thống kê cho thấy chẩn đoán sai bệnh thường xảy ra từ 10-20%. Nhưng các cuộc khảo sát cho thấy khoảng 70% người Mỹ không quan tâm đến việc lấy ý kiến thứ hai. Thậm chí bạn không phải là nạn nhân của những chẩn đoán hay lời khuyên tồi tệ, một ý kiến thứ hai vẫn hữu ích. Có rất nhiều cách để xử lý vấn đề. Lấy một ý kiến khác là cách duy nhất để tìm ra giải pháp hiệu quả nhất với bạn.

– **Ban đầu, không hẳn là bạn sẽ muốn một ý kiến thứ hai, nhưng khi một tình huống tiến triển, bạn có thể thấy điều gì đó dường như không đúng và quyết định muốn tham vấn chuyên gia khác.** Việc này có thể khiến bạn cảm thấy có chút phiền hà rắc rối, nhưng đừng lo rằng bạn đang xúc phạm người mà bạn đang cộng tác. Họ nên chờ đợi và chào đón nó. "Nếu bạn có một bác sĩ cảm thấy bực mình khi bạn xin một ý kiến thứ hai", thì như câu nói của Tiến sĩ Gregory Abel thuộc Viện Ung thư Danafaber, "Anh ta hay cô ta không phải là bác sĩ phù hợp với bạn."

– **Hãy đặt ra các ưu tiên rõ ràng.** Đừng giả định rằng bác sĩ hay luật sư của bạn biết điều gì là quan trọng nhất với bạn. Các nghiên cứu chỉ ra rằng các chuyên gia thường có một trọng tâm khác với khách hàng của họ.

– **Chắc chắn rằng bạn hỏi đúng người.** Hãy tìm một chuyên gia đã xử lý những vấn đề giống như của bạn. Càng có nhiều kinh nghiệm thì họ càng thành thạo trong việc giải quyết vấn đề.

25. Tất cả là do suy nghĩ của bạn



Phân biệt chủng tộc không tự sinh ra, nó được dạy dỗ. Tôi có một đứa con trai hai tuổi. Bạn biết nó ghét gì không? Ngủ trưa! Hết.

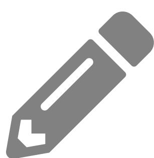
— Dennis Leary

Hai tay cao bồi đang cưỡi ngựa băng qua đồng cỏ thì gặp một người da đỏ đang nằm bò ra áp tai vào nền đất. Hai tay cao bồi dừng lại và một tay nói với tay còn lại, "Mày thấy thằng cha da đỏ kia không? Hắn ta đang nghe tiếng vọng từ lòng đất đấy. Hắn ta có thể nghe được những thứ cách hàng dặm từ mọi hướng."

Ngay khi đó người da đỏ nhìn lên và nói, "Một xe ngựa che kín. Cách đây hai dặm. Hai ngựa kéo, một nâu, một trắng. Người đàn ông cầm cương. Trong xe là phụ nữ, trẻ em và đồ đạc gia đình."

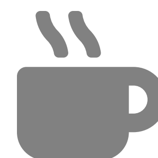
“Thật không thể tin nổi!” tay cao bồi kia nói với bạn. “Người da đỏ này biết có một chiếc xe ngựa, cách bao xa, bao nhiêu ngựa kéo xe, màu của chúng là gì, ai đang ở trong xe, và thậm chí cả cái gì trong xe nữa, tất cả chỉ bằng việc nghe từ nền đất!”

Người da đỏ lại nhìn lên và nói, “À, à. Cái xe đã chạy qua chỗ tôi nửa giờ trước.”



Chuyện cười này dường như có chút phân biệt chủng tộc phải không? Đúng là có đấy. Nhưng chúng ta phải cho vào đây ít nhất một chuyện cười nhắm đến vấn đề về dân tộc và đặc trưng phân biệt chủng tộc. Chuyện này khá vô hại vì nó không cười cợt bất cứ ai. Nhưng nó cho thấy các thành kiến có thể ảnh hưởng đến chúng ta mà chúng ta thậm chí không nhận thức được điều đó ra sao. Đối với các tay cao bồi (và có thể cả bạn nữa), dường như việc một người thổ dân Mỹ nghe được từ lòng đất là có lý bởi *mọi người đêu biết rằng những người da đỏ là những thợ săn cừ và nghe từ mặt đất là cách để họ nhận biết thú săn*.

Bạn có đưa ra giả định như vậy không? Đó chính là bản chất của chủ nghĩa phân biệt chủng tộc và đặc trưng dân tộc. Không nhất thiết phải có ác tâm hay ý đồ – chỉ là một loạt khái quát hóa hình mẫu về nhóm người nhất định. Bạn có thể không bao giờ thoát khỏi những giả định này: một số đã là thâm căn cố đế. Nhưng việc đó đáng để cố gắng, bởi chừng nào bạn còn nhìn con người như những khuôn mẫu, bạn sẽ không thấy họ thực tế là người thế nào, và bạn đang đưa vào thế giới riêng của mình những tính cách khuôn mẫu thay vì những con người thật.



Đây là ba cách để bạn có thể bắt đầu xử lý việc khuôn mẫu hóa về dân tộc đã có sẵn trong đầu:

– **Biết rõ khuôn mẫu của bạn.** Tất cả chúng ta đều có chúng, nhưng đa số chúng ta quên mất chúng đang ở đó. Nếu quan sát những ấn tượng đầu tiên của bạn về người lạ – ý nghĩ đầu tiên xuất hiện trong tâm trí – bạn sẽ bắt đầu nhận thấy những thành kiến một cách rõ ràng. Hãy thử điều này: Đại học Harvard đưa ra một bài kiểm tra để phát hiện những thành kiến cá nhân của bạn, được gọi là "Kiểm tra thành kiến hoàn toàn ẩn giấu" và bạn sẽ thực hiện bài kiểm tra trực tuyến.

– **Đừng cố tỏ ra mù màu.** Hãy nghĩ xem có điều gì sai trái với việc chú ý tới những khác biệt giữa con người? Đừng ngốc nghếch; mọi người đều chú ý đến chúng. Nhưng đó có thể là một điều tốt. Một phần vẻ đẹp của cuộc sống là đánh giá cao sự đa dạng của nó. Phớt lờ nền tảng của một người thậm chí có thể làm tổn thương họ, đặc biệt nếu nền tảng dân tộc của họ là một phần lớn trong nhân dạng của họ. Vì vậy hãy tìm cách thực hành việc tôn vinh những khác biệt giữa bạn và mọi người.

– **Thừa nhận rằng mọi người đều khác biệt.** Nhà xã hội học Margaret Mead đã nói rất hay rằng, "Thay vì thể hiện những khuôn mẫu về tuổi tác, giới tính, màu da, tầng lớp hay tôn giáo, [tất cả chúng ta] đều phải có cơ hội để học rằng trong mỗi hạng người, đều có một số người đáng ghét và một số thì thú vị." Nói cách khác, mọi nhóm người đều được tạo thành từ các cá nhân vốn vô cùng khác nhau. Hãy nhìn vào từng cá nhân, chứ không phải cả nhóm người, và những khuôn mẫu sẽ bắt đầu biến mất.

26. Martini hoàn hảo



Đừng sợ hãi sự hoàn hảo – bạn sẽ chẳng bao giờ đạt tới nó đâu.

— Salvador Dali

Một người đàn ông giàu có tới một quán bar ở thành phố New York vốn nổi tiếng với món cocktail đẳng cấp thế giới, và nói với bartender: "Tôi muốn ly martini ngon nhất thế giới."

"Được thôi thưa ông," tay bartender trả lời. "Tôi có thể làm cho ông ly martini ngon nhất thế giới, nhưng sẽ tốn nhiều thời gian đấy… và cả đống tiền nữa."

"Tiền không thành vấn đề," người đàn ông trả lời.

Vậy là tay bartender dẫn người đàn ông vào phòng trong, mở ra một ngăn đựng đồ ăn, và đem ra những chai rượu gin và rượu

vecmut hiếm nhất thế giới. Người đàn ông chạm vào những chai rượu và tay bartender nói, “Hãy kiên nhẫn thưa ông. Giờ chúng ta phải đi đến Ý.”

“Ý á?” người đàn ông hỏi.

“Vâng, Ý.” Tay bartender trả lời. Vậy là họ bay tới Florence và rồi lại tới một triền đồi Tuscan xa xôi nơi họ tìm được cây ô liu quý hiếm nhất thế giới. “Giờ chúng ta sẽ đợi cho đến khi những quả ô liu chín hoàn hảo.” Vậy là họ ngồi xuống đó và đợi… đợi mãi, đợi mãi. Nhiều ngày sau, tay bartender chọn được hai trái ô liu và cất kỹ chúng vào một buồng hấp thụ oxy.

“Khi nào thì tôi có được ly martini của mình?” người đàn ông hỏi.

“Hãy kiên nhẫn thưa ông,” tay bartender nói. “Còn bước cuối cùng nữa, chúng ta phải tới San Francisco.”

“San Francisco ư?” người đàn ông hỏi.

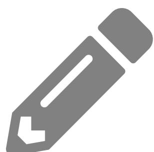
“Vâng,” tay bartender trả lời. Vậy là họ bay tới San Francisco và bắt taxi tới một khách sạn ở quận Mission, nơi họ nhận một phòng suite hạng sang với một nhà bếp đầy đủ, vậy là tay bartender *rốt cuộc* có thể pha được món martini.

“Gần xong rồi thưa ông. Chúng ta đã có món rượu gin hoàn hảo, món rượu vecmut hoàn hảo, và những quả ô liu hoàn hảo.

Nhưng bí mật thực sự là cách pha trộn các nguyên liệu. Vì vậy, chúng ta phải đợi lần nữa.”

“Đợi nữa ư?” người đàn ông hỏi. “Đợi cái gì mới được chứ?”

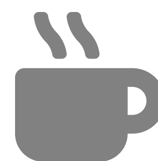
“Một trận động đất.”



Sự hoàn hảo chỉ là một ý tưởng. Nó không thể đạt được – đối với những sinh vật phải chết như chúng ta, dù có thế nào đi nữa – vì vậy “những kẻ theo thuyết hoàn hảo” không bao giờ có thể thỏa mãn. Họ bị kết án cả đời tìm kiếm mà không ai và không điều gì đáp ứng được tiêu chuẩn của họ. Nghiệt thay!

Vậy thì tại sao còn quấy quả với việc tìm cách vượt trội? Bởi hoàn hảo và xuất sắc là hai điều hoàn toàn khác nhau. Các nghiên cứu tâm lý học cho thấy nỗ lực đạt tới sự xuất sắc có thể dẫn đến thành công và hạnh phúc, trong khi có một sự tương quan rõ ràng giữa chủ nghĩa hoàn hảo và vô số những vấn đề về sức khỏe tâm thần, như suy nhược và lo lắng. Lý do: Những người theo chủ nghĩa hoàn hảo tập trung vào sợ hãi và thất bại. Họ không ngừng tìm cách sửa chữa những điều “sai trái” thay vì tận hưởng điều đúng đắn.

Vậy thì hãy để mặc chủ nghĩa hoàn hảo cho những người không thể tự ngăn mình tìm kiếm nó. Hãy làm việc tốt – một công việc tuyệt vời – điều tốt nhất bạn có thể làm được. Nhưng hãy sẵn sàng chấp nhận “mức vừa đủ” là một kết quả khả thi. Bạn sẽ hạnh phúc hơn và hiệu quả hơn.



Bạn là người theo chủ nghĩa hoàn hảo hay chỉ là người có động lực cao? Dưới đây là vài câu hỏi có thể giúp bạn quyết định xem nên tự khen mình hay… nên liên hệ với một bác sĩ tâm lý sớm nhất có thể.

1. Điều nào trong những điều sau mô tả bạn?

— Tôi đã làm hết sức mình, và nó khá tốt.

— Tôi sẽ khiến việc này đúng đắn hoặc chết trong nỗ lực.

2. Khi bắt đầu một dự án, tôi…

— phấn khích và tràn đầy năng lượng.

— cảm thấy nặng nề và sợ mình sẽ thất bại.

3. Khi hoàn thành một dự án, tôi thường…

— thỏa mãn với công việc.

— thất vọng với những sai lầm.

4. Tiêu chuẩn của tôi là…

— cao, nhưng hợp lý.

— cao đến mức khó mà hoàn thành được bất cứ điều gì.

5. Thất bại là…

— thỉnh thoảng là không thể tránh khỏi.

— luôn luôn không thể chấp nhận.

Ý tưởng cuối cùng:

"Cần lòng can đảm và kỹ năng để giúp cuộc sống diễn ra bình thường. Kiên trì vượt qua những thử thách trong tình yêu, công việc và nuôi dạy con cái là sự anh hùng thầm lặng. Chúng ta phải bước lùi lại để nhìn nhận bằng con mắt mơ mộng nhưng theo cách rất thực tế rằng *cuộc sống của chúng ta không đủ tốt* - và rằng đời là thế đấy, bản thân nó, là một thành tựu vĩ đại.

— Nikos Marinos

27. Chuyện của thầy tăng



Không phải cứ phàn nàn suốt ngày thì sẽ được đáp ứng. Thỉnh thoảng người ta sẽ đá nó đi.

— Ngạn ngữ của người Serbia

Một người đàn ông trẻ quyết định vào thiền viện đạo Phật để tu tập và chấp nhận lời thề sẽ giữ im lặng. Anh ta được bảo rằng một năm anh ta sẽ được hỏi đáp một lần với trưởng thiền viện – sư trụ trì – khi đó anh ta có thể nói hai từ. Anh ta đồng ý, và dấn thân vào đời sống thiền viện, bỏ thời gian vào tĩnh tại và giúp các thầy tăng trong thiền viện làm những công việc hằng ngày.

Năm đầu tiên trôi qua. Anh ta được gọi lên phòng trưởng thiền viện và được hỏi anh ta muốn nói điều gì. Người tu tập trả lời: "Vất… vả". Trưởng thiền viện gật đầu và cho anh ta quay lại thiền viện.

Một năm nữa lại trôi qua, anh ta lại được gọi lên phòng trưởng thiền viện. Lần này, anh ta nói, “Sàn… lạnh.” Trưởng thiền viện gật đầu và cho anh ta quay lại thiền viện.

Năm thứ ba trôi qua, và lần nữa anh ta lại đi lên phòng trưởng thiền viện. “Thế nào, con ta?” thầy tu trưởng hỏi. Người tu tập trả lời, “Ăn… tệ.”

Trưởng thiền viện nhảy dựng lên và nói. “Ta đã nghe đủ rồi, hãy đóng gói đồ đạc của ngươi và đi đi.”

Người tu tập sửng sốt. “Tại sao?” anh ta nói.

“Tại sao ư?” thầy tu trưởng đáp. “Bởi nhà ngươi chẳng làm gì ngoài phàn nàn từ khi ngươi đến đây!”



Thật không may, một chút tiếng xấu cũng đồn xa. Không mất quá nhiều công sức để tạo ra ấn tượng rằng bạn là kẻ chuyên phàn nàn – và một khi người nghe có ấn tượng đó, thật khó mà xóa đi được. Hơn nữa, khi bạn đã bị coi là một kẻ phàn nàn kinh niên; mọi người thường ít nhớ tới những điều tốt đẹp bạn làm hoặc nói. Điều đó không công bằng; nhưng lại là sự thật. Mọi người sẽ đơn giản là đẩy bạn ra ngoài.

Hóa ra có cơ sở khoa học cho phản ứng này. Các nhà nghiên cứu của Đại học Stanford nhận thấy rằng việc thể hiện những lời phàn nàn 30 phút mỗi ngày có thể phá hủy hoàn toàn bộ não người nghe – vì vậy có thể mọi người chỉ bảo vệ bản thân họ bằng trực giác mà thôi. Nhưng điều đó không phải là tất cả: nghiên cứu về não bộ mới đây cũng chỉ ra rằng sự tiêu cực còn lây lan. Theo Trevor Blake trong *Three Simple*

Steps (Ba bước đơn giản), "Chúng ta càng lặp lại một hành vi nhiều, chúng ta càng trở thành chính hành vi đó… Điều đó có nghĩa là bạn càng vây quanh bản thân bằng một đống những kẻ phàn nàn, chính bản thân bạn càng có khả năng trở thành một người phàn nàn nhiều hơn."



Lần tới bạn thấy bản thân đang muốn nói điều gì đó tiêu cực, hãy hít một hơi thở sâu và ngừng lại trước khi tiến bước. Hãy tưởng tượng lời phàn nàn của bạn vang tới tai khán giả của bạn như thế nào; hãy tự hỏi bản thân xem họ sẽ phản ứng ra sao. Bạn có đang thực sự thay đổi bất cứ điều gì – cả quan điểm của mọi người về bạn không? Vì nếu phàn nàn không cải thiện được mọi điều, thì ích gì chứ? Một lý do khác để tránh nó là: các nghiên cứu chỉ ra rằng những người phàn nàn thực sự cảm thấy tệ hơn khi phàn nàn xong. Họ cũng có khả năng sẽ phàn nàn thường xuyên hơn, bởi họ đang tạo ra những lối mòn thần kinh trong não bộ, điều này sẽ trở thành nền tảng cho những thói quen mới. Vì vậy rõ ràng là, điều duy nhất bạn có thể chắc chắn bạn sẽ nhận được từ việc phàn nàn là… phàn nàn nhiều hơn.

28. Cách dễ



Luôn có hai lựa chọn. Hai lối để đi. Một là dễ…
và phần thưởng duy nhất của nó là nó dễ.

— Khuyết danh

Đêm nọ, một gã đi về nhà sau một bữa tiệc. Dưới ánh đèn đường, hắn ta thấy một người đàn ông trong bộ tuxedo và một phụ nữ trong một chiếc áo choàng buổi tối đang bò quanh mép đường. “Xin thứ lỗi,” hắn ta nói, “ông bà đang làm cái quái gì vậy?”

Người phụ nữ nhìn lên hắn đầy buồn bã và nói, “Tôi đánh rơi chiếc nhẫn kim cương của mình rồi!”

“Thật kinh khủng,” hắn ta nói. “Hãy để tôi giúp bà tìm nó.” Vậy là hắn ta bắt đầu bò lồm ngồm tìm kiếm. Hắn cẩn thận nhìn từng milimet đường, lề đường và vỉa hè, và sau 30 phút, hắn chắc chắn rằng họ đã tìm kiếm trọn cả đoạn đường. “Tôi xin lỗi, thưa

bà, nhưng chúng ta đã tìm ở khắp mọi nơi và không hề thấy dấu hiệu nào của chiếc nhẫn cả. Bà chắc là bà đánh rơi ở đây chứ?"

"Ồ, không," người phụ nữ nói, chỉ về phía bên kia đường, "tôi đánh rơi nó ở phía đằng kia cơ."

Gã đàn ông không thể tin nổi điều đó. "Vậy tại sao bà lại tìm *ở đây*?" hắn ta hỏi.

"À," bà ta trả lời, "đèn ở đây sáng hơn."



Tìm kiếm điều bạn thực sự mong muốn trong đời là một quyết tâm lớn. Không có bảo đảm là bạn sẽ tìm thấy nó, ngay cả khi bạn tìm ở hầu hết các địa điểm hứa hẹn. Nhưng nếu bạn tìm kiếm ở nơi mà bạn biết rằng mình sẽ không thấy nó, bạn chỉ đang lãng phí thời gian. Chắc chắn, vơ vẩn ở nơi "đèn sáng hơn" sẽ thoải mái hơn và việc tìm kiếm dễ dàng hơn. Nhưng rốt cuộc, bạn sẽ không có được cái bạn đang tìm kiếm. Lựa chọn của bạn là: Theo đuổi sự thoải mái… hoặc sự hoàn thành.



Bạn có đang tìm kiếm đúng chỗ không? Ở mức độ nào đó, bạn đã biết câu trả lời. Nhưng nếu bạn ở trong giai đoạn khó mà tìm ra nó, bạn có thể cần tập cách lắng nghe trực giác của mình – "tiếng nói nội tâm" của bạn. Thật đáng ngạc nhiên, điều này thực sự là việc bạn có thể thực hành. Bằng chứng khoa học đề xuất rằng bạn càng cố gắng nghe tiếng nói ấy, bạn càng có khả năng nắm bắt nó tốt hơn. "Tất cả là về việc

học cách sử dụng thông tin vô thức trong óc mình," một nhà nghiên cứu giải thích.

Bạn có muốn bắt đầu một "cuộc đối thoại nội tâm" không? Đây là vài câu hỏi hướng dẫn bạn tự vấn bản thân:

– Bạn có thích việc bạn đang làm không? Thế còn nơi bạn đang làm nó thì sao?

– Nếu bạn chỉ còn sống được một năm, bạn sẽ làm gì?

– Bạn có cảm giác rằng mình đang trưởng thành không?

– Bạn có luôn khép mình lại trong tình huống tương tự không?

– Bạn có đang thực hiện những thỏa hiệp không thoải mái không?

– Bạn có đang chỉ làm việc nào đó vì nó an toàn và dễ dàng không?

Nếu bạn không nghe thấy tiếng nói nội tâm của mình, hãy cố gắng lắng nghe cơ thể bạn. Những bệnh mạn tính như mất ngủ, lo lắng và căng thẳng thi thoảng liên quan tới những xung đột nội tại. Nếu bạn không cảm thấy khỏe mạnh, nhiệt huyết hay vui sướng về cuộc đời của mình, cơ thể bạn có thể nói cho bạn rằng đã đến lúc tìm kiếm sự trọn vẹn ở một nơi mới.

29. Xin chào, tôi phải đi đây



Không gì khiến người ta cảm thấy mạnh mẽ bằng một lời nhờ giúp đỡ.

— Giáo hoàng Paul VI

Một người đàn ông đến văn phòng của bác sĩ tâm lý. “Có vẻ như có vấn đề gì đó phải không?” bác sĩ hỏi. “Tôi rất khó kết bạn,” gã đàn ông trả lời. “Liệu ông có thể giúp tôi không, lão khốn béo ị xấu xí kia?”



Thỉnh thoảng chúng ta thấy mình đang đẩy ra xa chính những người mà chúng ta đang tính sẽ nhờ giúp đỡ. Lý do: chúng ta vừa yêu vừa ghét việc nhận sự giúp đỡ, bởi nó mang lại cảm giác thừa nhận thất bại hoặc yếu thế. Nhưng không phải như vậy. Yêu cầu sự giúp đỡ thực ra là một dấu hiệu về sức mạnh – một chỉ dấu rằng chúng ta sẵn sàng đối mặt với kẻ xấu và chế ngự chúng.

Vì vậy, đừng nhượng bộ tiếng rầy la trong đầu rằng bạn *phải* tự làm mọi việc. Thay vào đó, hãy tin tưởng vào tiếng nói khác – nói rằng bạn thông minh thế nào khi giành được sự hỗ trợ từ người khác. Rồi gạt các lý lẽ qua một bên và nhận sự giúp đỡ cần thiết.



Các chuyên gia nói rằng một lý do mà nhiều người trong chúng ta thấy khó mở lời nhờ người khác giúp đỡ là bởi chúng ta không bao giờ học được cách làm việc đó một cách hợp lý. Đây là năm đề xuất thực tiễn khiến việc đó dễ dàng hơn:

– **Xác định lại rằng công cuộc truy tìm của bạn là điều tích cực.** Bạn đâu phải một kẻ ăn mày – bạn là người đang muốn cải thiện cuộc đời mình. Bạn không đòi hỏi sự giúp đỡ – bạn đang tìm kiếm sự hỗ trợ. Đừng cảm thấy yếm thế khi yêu cầu giúp đỡ – hãy chúc mừng rằng bạn đã may mắn không phải làm việc đó một mình.

– **Hãy sáng tạo trong việc tìm người đề nghị giúp đỡ.** Có ai mà bạn biết có kinh nghiệm xử lý các vấn đề của bạn không? Ví dụ, nếu bạn đang cố gắng học cách sử dụng chiếc điện thoại thông minh của mình, có thiếu niên nào quanh đó sẵn sàng giúp đỡ bạn không? Nếu bạn đang phải xử lý một thủ tục y tế, bạn có biết ai đã trải qua việc này chưa?

– **Thật khó khi tiến một bước lớn và thực sự yêu cầu giúp đỡ, hãy cố gắng nghĩ yêu cầu của bạn như một lời mời chứ không phải sự ép buộc.** Các nghiên cứu chỉ ra rằng bạn chắc chắn sẽ tìm được sự hỗ trợ sớm hơn mong đợi, bởi mọi người thích được giúp đỡ. Và nếu bạn thể hiện lòng biết ơn một cách thoải mái, việc xin trợ giúp còn tạo ra một mối quan hệ thân thiết.

– **Hãy hỏi đích danh.** Khi bạn làm như vậy, hãy nói cụ thể về những gì bạn cần. Điều đó giúp bất cứ ai bạn nhờ giúp đỡ thấy dễ hiểu hơn.

Nhờ đó, bạn cũng có thể đánh giá được liệu họ có khả năng hỗ trợ hay không.

– **Trình bày vấn đề theo cách cho phép những người giúp đỡ "có quyền" đối với việc đó.** Có nghĩa là, khiến họ cảm thấy họ dự phần vào thành công của bạn. Ví dụ, nếu bạn đối xử với họ như những chuyên gia và làm rõ rằng bạn biết thành công của bạn là dựa vào kiến thức của họ, có khả năng họ sẽ quan tâm và gắn bó với bạn tới tận lúc cuối cùng.

30. Nhổ neo



Công cụ cơ bản cho việc thao túng thực tại là thao túng ngôn từ.

— Philip K. Dick

Một thuyền trưởng cao tuổi tóc đã muối tiêu quyết định kiểm tra một trong những tay thủy thủ mới của mình. "Hãy nói xem nếu cậu thấy một cơn bão phía trước bên hướng mạn phải tàu của mình. Cậu sẽ làm gì?"

"Tôi sẽ thả một neo xuống, thưa ông." Chàng thủy thủ nói đầy tự tin.

"Được rồi," thuyền trưởng nói. "Vậy nói xem nếu một cơn bão nữa xuất hiện ở phía mạn trái của tàu, thì cậu sẽ làm gì?"

Thủy thủ trả lời, “Tôi sẽ thả một neo nữa xuống thưa thuyền trưởng.”

“Nhưng nếu một cơn bão nữa xuất hiện ở ngay mũi tàu của cậu thì sao?”

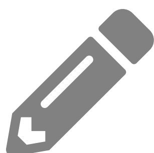
“Thả tiếp neo nữa thưa thuyền trưởng.”

“Nhìn phía sau cậu kìa!” thuyền trưởng la lên. “Giờ có cơn bão thứ tư xuất hiện ở đuôi tàu! Cậu sẽ làm gì đây?”

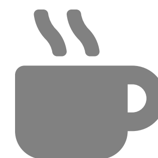
“Thả neo tiếp thưa ông!”

“Này, nói tôi nghe,” thuyền trưởng nói. “Chính xác thì cậu moi đâu ra tất cả những mỏ neo đấy thế?”

“Ở cùng chỗ mà ông moi ra những cơn bão đấy, thưa ông.”



Mỗi cuộc đối thoại đều có một cấu trúc – những giả định và quan điểm hình thành nên nó. Trong câu chuyện cười này, người thuyền trưởng dựng lên cuộc đối thoại như một thử thách về hiểu biết của người thủy thủ – nhưng tay thủy thủ đã đáp trả bằng việc tái cấu trúc nó thành một kịch bản khôi hài. Bài học là, bất cứ kẻ nào kiểm soát được cấu trúc sẽ kiểm soát cuộc trò chuyện. Đây là một kỹ năng mà ai cũng có thể phát triển, và nếu bạn học được cách thực hiện nó thành thạo, không ai nhận ra là điều đó đang xảy ra.



Mục tiêu của việc xây dựng cấu trúc cho một cuộc đối thoại không phải là để chi phối nó. Mà ngược lại, vì cấu trúc chỉ hoạt động nếu những người khác tham dự trọn vẹn vào cuộc đối thoại, bày tỏ quan điểm của riêng họ. Bạn chỉ đơn thuần muốn dẫn dắt cuộc trò chuyện bởi mọi người đều đang nghĩ về chủ đề *bạn* lựa chọn. Bạn là hoa tiêu; lái cuộc chuyện trò đến nơi mà bạn muốn nó tới – và khi nó chệch hướng, nhẹ nhàng dẫn nó trở lại. Đây là vài cách để làm như vậy.

– **Đặt câu hỏi.** Khi bạn đặt ra các câu hỏi, bạn lựa chọn chủ đề, và người khác phản hồi những suy nghĩ của bạn. Khoa học chỉ ra rằng khi mọi người đang nói về bản thân và điều họ nghĩ, nó kích hoạt một trung tâm khoái hoạt của bộ não… Vì vậy cho dù bạn đang dẫn dắt họ đi nữa, họ cũng sẽ cảm thấy vui vẻ. Hãy cho họ nhiều thời gian để nói.

– **Thừa nhận.** Nếu ai đó lạc chủ đề hoặc tìm cách thay đổi cấu trúc, bạn có thể giành lại quyền kiểm soát bằng việc thừa nhận điều họ vừa nói – đồng thời dẫn họ trở lại cuộc trò chuyện mà bạn muốn: "Đó là điểm tốt, nhưng làm thế nào mà bạn nghĩ nó sẽ hiệu quả với…" Điều này thể hiện sự tôn trọng và giữ cho họ tham gia vào cuộc trò chuyện, nhưng cho bạn lợi thế. Điểm mấu chốt: đừng tranh luận với họ – hãy dẫn dắt họ.

– **Chú ý.** Nếu cảm thấy ai đó không thoải mái với chủ đề hay hướng đi của cuộc thảo luận, hãy hỏi thẳng họ và khuyến khích họ chia sẻ suy nghĩ; khi đó hãy đưa ra sự ủng hộ. Thậm chí là một vấn đề nhỏ, trừ phi được giải quyết, nó cũng có thể khiến mọi người không còn tham gia trọn vẹn vào cuộc thảo luận. Thêm nữa, bạn sẽ giành được sự tin tưởng của họ bằng cách thể hiện rằng bạn quan tâm. Nếu những người khác trở nên hung hăng, đừng đáp lại theo cùng cách đó; hãy giữ bình tĩnh và ôn hòa.

– **Sử dụng ngôn ngữ của họ.** Lắng nghe thuật ngữ hoặc cụm từ/cách diễn đạt người đó thường sử dụng và vận dụng nó một cách chiến thuật. Điều này tạo ra cảm giác kết nối với nhau và cho phép bạn tiến thẳng vào quy trình tư duy nội tại của họ.

31. Giao tiếp phi ngôn ngữ



Đó là một cử chỉ khá khiếm nhã, nhưng ít nhất cũng làm rõ được ý bạn là gì.

— Katherine Hepburn

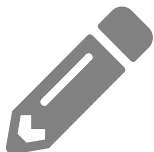
Một người đàn ông và một phụ nữ lớn tuổi đang ngồi trên chiếc ghế băng ở viện dưỡng lão. Người đàn ông nói, “Bà biết không, tôi quên mất mình bao nhiêu tuổi rồi.”

“Đừng lo,” người phụ nữ nói. “Tôi có thể nói cho ông biết là ông bao nhiêu tuổi. Hãy cởi quần áo ra và cúi người xuống.”

Người đàn ông thấy bối rối trước yêu cầu này nhưng vẫn cởi quần áo ra và cúi người xuống. Người phụ nữ nhìn ông từ trên xuống dưới và nói, “Được rồi, ông 83 tuổi.”

Người đàn ông sửng sốt. "Thật ư? Sao bà có thể biết được điều đó?"

Người phụ nữ nói, "Hôm qua ông nói với tôi mà."



Bạn nghĩ mình là một ẩn số với người khác ư? Nghĩ lại xem. Mọi người hầu hết đều biết về bạn nhiều hơn bạn nghĩ. Có thể vì bạn tạm thời quên đi điều bạn đã nói với họ ngay hôm trước. Nhưng thường thì là do giao tiếp không lời. Những người mà bạn tiếp xúc liên tục quan sát hình mẫu nói năng của bạn, cách thể hiện trên gương mặt của bạn, các cử chỉ và ngôn ngữ cơ thể của bạn nữa, để tìm kiếm những manh mối chỉ ra bạn là ai. (Đừng có hoảng lên vì điều đó, bạn cũng làm như vậy đấy.)

Bạn không phải làm bất cứ điều gì với thông tin này. Chỉ cần nhận thức rằng thực tế bạn xuất hiện trước bất cứ ai cũng đều khiến họ quan tâm chú ý. Và nếu bạn đang băn khoăn rằng có nên thành thật với ai đó về việc đang xảy ra với mình hay không thì đừng ngạc nhiên nếu họ biết điều đó rồi.



Dưới đây là bốn cách chúng ta "nói" với người khác mà bản thân không hề nhận ra:

– **Ngôn ngữ cơ thể.** Theo các nhà nghiên cứu, ngôn ngữ cơ thể đã phát triển qua hàng triệu năm, và nó giống nhau ở hầu khắp trên thế giới. Bước lê chân hay thõng vai mang nghĩa thiếu tự tin. Tì người trên khuỷu tay là dấu hiệu buồn bã. Nheo mắt và trễ cằm xuống chỉ dấu một cơn giận dữ. Cái đầu nghiêng nghiêng có thể là một dấu hiệu cho sự tò mò hoặc đùa cợt, vân vân.

– **Cử chỉ.** Các cử chỉ thường mang tính văn hóa nhưng một số lại mang tính toàn cầu. Chẳng hạn, theo bản năng, chúng ta đều biết rằng một người xòe rộng hai bàn tay với lòng bàn tay úp xuống đang giao tiếp một cách chân thành. Một bàn tay che miệng là dấu hiệu e ngại. Và chạm vào hõm cổ (chỗ lõm xuống ở phía trên xương ức, nơi cổ nối xương đòn) là thể hiện sự lo lắng hoặc sự phòng thủ.

– **Những thể hiện vi tế.** Những cử động khuôn mặt có thể nhận thấy được xảy ra chỉ trong khoảng thời gian ngắn ngủi 1/25 giây. Chúng ta ghi nhớ chúng trong tiềm thức, điều có thể khiến chúng ta "cảm nhận thấy" khi một người không thành thật 100%. Ví dụ, bạn có thể thể hiện bình tĩnh, nhưng nếu các cơ quanh miệng của bạn bị kéo nhẹ lại và lông mày của bạn nhướn lên, thì trong chỉ một phần mấy của giây, những người khác có thể nhận thấy có gì đó không ổn, đặc biệt nếu bạn sợ hãi hoặc nói dối. Các nhà khoa học đã nghiên cứu chúng ta thể hiện bảy kiểu cảm xúc khác nhau theo cách này: chán ghét, tức giận, sợ hãi, buồn bã, vui vẻ, ngạc nhiên và khinh rẻ; và những cảm xúc này rất khó giả mạo.

– **Sự phản chiếu.** Nếu chúng ta cảm thấy kết nối với ai đó, chúng ta đáp lại một cách vô thức với những biểu hiện và ngôn ngữ cơ thể tương tự như của họ. Nếu bạn mỉm cười, tôi có thể cũng mỉm cười. Nếu bạn đặt tay lên hông, tôi có thể cũng làm như vậy. Thỉnh thoảng giống kiểu "bắt chước như khỉ", con người cũng bắt chước nhau hệt như thế. Đôi khi tinh tế hơn, con người nghiêng người về cùng một hướng hoặc có cử chỉ với cùng tay. Sự thiếu đi hành xử qua lại với nhau như vậy cũng là điều đáng kể: nó chỉ dấu khoảng cách về cảm xúc. Nếu ai đó không phản chiếu lại chúng ta, điều đó như thể thông báo rằng họ không tham gia vào tương tác và có thể không ủng hộ chúng ta.

32. Toàn bộ sự thật



Không có những sự thật toàn bộ; tất cả sự thật đều chỉ là một nửa sự thật mà thôi.

— Alfred North Whitehead

Ở ngoài khơi, một thủy thủ tên là Charlie uống rượu lần đầu trong đời, và anh ta đã khá say. Ngày hôm sau, anh ta thấy trong hải trình chính thức của tàu, thuyền trưởng ghi: “Hôm nay Charlie say rượu.”

Charlie đến gặp thuyền trưởng và yêu cầu ông ta ghi thêm rằng đó là lần đầu tiên anh ta uống rượu. “Nếu không thì như thể đó là việc thường xuyên xảy ra với tôi vậy, điều đó hoàn toàn không đúng.” anh ta giải thích.

“Thật tệ quá,” thuyền trưởng nói, “nhưng việc ghi chép là trung thực và vì vậy sẽ không có chuyện thay đổi nó.”

Vài ngày sau, khi đến lượt Charlie ghi hải trình, anh ta ghi, "Hôm nay thuyền trưởng không say rượu."



Chỉ vì điều gì đó là sự thật không có nghĩa là nó chính xác… hoặc việc đó nói lên toàn bộ câu chuyện.



Cố gắng dẫn dắt mọi người đi sai hướng với những tuyên bố thực được gọi là *quanh co/không thực*. Mọi người làm điều đó thường ngày, và một nghiên cứu của Harvard đã cho thấy ngay cả khi điều đó không trung thực, chúng ta vẫn có xu hướng coi nó dễ chấp nhận hơn là việc nói dối công khai. Đây là năm cách phổ biến nhất mà mọi người thường "quanh co":

– **Hái anh đào.** Người ta chọn ra vài thực tế hỗ trợ cho quan điểm của họ và tảng lờ đi bất cứ điều gì đi ngược lại quan điểm ấy, rồi trình bày dữ liệu như thể nó là bằng chứng đáng tin cậy. Điều này có vẻ thuyết phục với người nghe – những người hiếm khi biết đủ chi tiết để nghi ngờ nó.

– **Chỉ dẫn sai.** Họ nói sự thật nhưng tránh trả lời câu hỏi. Ví dụ, trong nghiên cứu của Harvard, những người tham gia trả lời được yêu cầu bán một chiếc xe đã qua sử dụng có những vấn đề đáng kể về máy móc. Họ được cho lựa chọn là thể hiện sự trung thực hoàn toàn, nhưng 71% vẫn chọn việc đưa ra hướng dẫn sai lệch: "Chiếc xe lái trơn tru và rất nhạy. Chỉ mới tuần vừa rồi nó khởi động mà không gặp vấn đề gì khi nhiệt độ là -5°F." Thật không? Thật, nhưng thông tin sai lệch trầm trọng.

– **Sự phóng đại.** Họ biến những khác biệt nhỏ thành có vẻ như những khác biệt lớn. Nếu bạn nhấn đủ mạnh, người nghe dường như sẽ chấp nhận ý tưởng, ví dụ, chỉ giảm đi (hoặc tăng lên) 1% số người tham dự (hoặc bất cứ điều gì) cũng gây *sửng sốt*. Các chính trị gia làm điều này suốt.

– **Giai thoại.** Thực tế không ủng hộ cho khẳng định của bạn ư? Không vấn đề gì: thay vì sử dụng dữ liệu, hãy kể một câu chuyện; sử dụng trải nghiệm của ai đó để "chứng tỏ" quan điểm của bạn. Tất nhiên, trải nghiệm của một người không chứng tỏ được bất cứ điều gì, nhưng thông tin mang tính giai thoại vẫn đang thuyết phục được nhiều người nghe.

– **Mức trung bình rởm.** Chẳng hạn như, giả sử có 11 người lao động làm công ăn lương ở một công ty. Mười người kiếm được 10.000 đô la một năm; người thứ mười một là ông chủ… kiếm được 500.000 đô la. Mức lương trung bình ở công ty đó là 54.000 đô la. Đúng hay sai?

Mỉa mai thay, trong khi nghiên cứu của Harvard cho thấy rằng mức trung bình mà một người cảm thấy về sự quanh co của bản thân là chấp nhận được về mặt đạo đức hơn so với việc nói dối, nó cũng chỉ ra rằng khi mọi người phát hiện ra một trong số các đồng sự của mình đã quanh co, "họ ít có khả năng tin tưởng người đó trong tương lai". Bài học rút ra: Trong thâm tâm, tất cả chúng ta đều nhận thấy rằng quanh co là nói dối.

33. Làm điều đúng



Tôi có những giá trị của tôi, và nếu bạn không thích chúng, được thôi, tôi có vài giá trị khác.

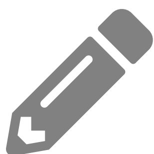
— Mark Twain

Một cậu bé mười tuổi đang hỏi cha mình về việc trở thành một doanh nhân giỏi. "Bố ơi," cậu bé hỏi, "đạo đức là gì ạ?"

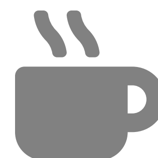
"À, nó là thế này, con trai," cha cậu trả lời. "Con biết bác Jim và bố cùng sở hữu một cửa hàng thế nào rồi chứ?"

"Dạ, vâng ạ."

"Thế, giả sử một khách hàng đến và mua một chiếc mũ với giá 50 đô la nhưng tình cờ trả quá số tiền thêm 20 đô la nữa. Nếu ta chia số tiền đó với bác Jim, thì đó là đạo đức con ạ."



Đó là một lỗi phổ biến, đặc biệt đối với những người trẻ tuổi, là cho rằng chỉ vì điều gì đó rõ ràng là đúng hoặc sai với bạn, những người khác cũng sẽ có chung – thậm chí là tôn trọng – quan điểm với bạn. Không có lời bào chữa nào cho hành vi xấu; đó là thực tế. Ví dụ như những kẻ cướp trong chương trình *The Sopranos* trên TV nghĩ rằng việc giết ai đó phản bội chúng là đạo đức. Hành vi đạo đức của chúng có giống của bạn không? Không (chúng tôi hy vọng thế), nhưng nó đúng với bọn chúng. Mọi người có định nghĩa riêng về hành vi "đạo đức". Hãy chuẩn bị đương đầu với những người có định hướng đạo đức được thiết lập khác với tiêu chuẩn của bạn.



Từ điển định nghĩa đạo đức là "việc thiết lập những quy tắc xác định liệu những hành động của một cá nhân hoặc nhóm cá nhân là đúng hay sai." Vì vậy nếu bạn muốn biết ai đó có khả năng làm gì trong một tình huống nào đó, hãy xem xét đạo đức của họ. Điều đó giống như đọc một bộ quy tắc đối với cuộc đời họ. Nhưng đừng kỳ vọng nó sẽ là một nghiên cứu dễ dàng – hệ thống niềm tin của con người có thể thực sự phức tạp. Ví dụ như một người có thể cảm thấy bình thường khi: ăn cắp của người lạ chứ không phải bạn bè, nói dối với ông chủ chứ không nói dối vợ, gian dối trong bài thi chứ không phải trong thể thao. Giải mã những trái ngược này có thể thật thách thức, nhưng hãy nhớ:

– Đừng để những giá trị của riêng bạn xen vào cách xem xét giá trị của người khác một cách quá rõ rệt. Nghịch lý là những giá trị của chúng ta có vẻ đúng đắn với ta trong khi thực chất là chúng mang tính vô cùng cá nhân.

– Mỗi người có một bộ quy tắc đạo đức dẫn dắt, và chừng nào có một logic nội tại, họ chắc hẳn còn không quan tâm đến việc liệu những quy

tắc của họ có ý nghĩa gì với bạn không (hay với bất cứ ai khác).

– Bạn không cần phải đồng ý hay tán thành quan điểm đạo đức của người khác. Nhưng nếu bạn không thể hiểu và chấp nhận họ như thế, bạn sẽ gặp bất lợi trong kinh doanh, chính trị và tất cả các tương tác xã hội.

34. Thiết lập kế hoạch B



Nếu bạn không có một kế hoạch B, bạn không có kế hoạch nào hết.

— Adam Bryant

Một sáng nọ, một người đàn ông nhìn qua cửa sổ phòng ngủ và thấy một con gấu xám khổng lồ trên cây. Vậy là ông ta tìm trên trang vàng và thấy một quảng cáo về Bob Đuổi Gấu. Ông ta gọi và 20 phút sau Bob xuất hiện trước cửa nhà ông ta. "Ơn giời là ông ở đây rồi," người đàn ông nói. Ông ta đưa Bob ra sân sau và chỉ vào con gấu xám rồi hỏi, "Liệu ông có thể giúp tôi không?"

"Chắc chắn rồi," Bob nói, "Nhưng tôi sẽ cần anh giúp đấy... và một số dụng cụ đặc biệt." Vài phút sau Bob quay lại từ chiếc xe tải của mình với một chiếc thang, một chiếc gậy bóng chày, một dây xích, một con chó chăn cừu giống Đức và một khẩu súng ngắn.

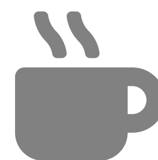
"Nghe cho kỹ này," Bob nói, "tôi sẽ dùng chiếc thang để trèo lên trên cây, rồi tôi sẽ đánh con gấu bằng cái gậy này. Anh ở đây và giữ chắc con chó bằng sợi xích này. Khi tôi giơ chiếc gậy lên thì anh thả con chó ra. Nó đã được huấn luyện riêng để chỉ làm một việc và duy nhất việc này thôi: ngoạm hàm răng của nó vào hòn cà của con gấu và không nhả ra cho đến khi con vật chịu khuất phục. Anh nghe rõ chưa?"

"Rõ rồi," người đàn ông trả lời. "Nhưng còn khẩu súng thì để làm gì?"

"Ồ, đó là kế hoạch B. Nếu con gấu đánh *tôi* ngã khỏi cái cây, thì hãy bắn con chó."



Hãy thực tế nào. Không có chuyện tất cả các dự án của bạn đều hiệu quả như tiên đoán (xem câu chuyện số 63). Và điều gì xảy ra nếu một trong những dự án đó không hoạt động? Nếu được trang bị một kế hoạch ngẫu hứng – một kế hoạch B – tức là bạn đã chuyển sự bất cập thành ưu tiên của mình rồi. Vì vậy đừng đợi cho đến khi bạn gặp rắc rối. Có một kế hoạch B sẵn sàng – và có thể cả kế hoạch C, D nữa – không chỉ làm gia tăng cơ hội thành công của bạn, nó còn khiến bạn tự tin hơn, giảm căng thẳng và cho phép bạn thoải mái hơn và sáng tạo hơn khi có các sự kiện diễn ra.



Các chuyên gia đề xuất bạn nên tạo ra kế hoạch B đồng thời với việc lập kế hoạch A. Đây là lý do:

– Một khi bắt đầu dự án, bạn có thể sẽ không có thời gian – hoặc xu hướng – tập trung vào việc lập kế hoạch nữa. Cố gắng theo kịp các thời hạn và xử lý những vấn đề hiện tại sẽ thu hút hết sự tập trung chú ý của bạn.

– Lúc mới đầu, việc vượt qua trở ngại thường dễ dàng hơn. "Mọi người thường có ít động lực phát triển một kế hoạch B tử tế vì họ đầu tư quá nhiều cảm xúc vào kế hoạch A," như lời một chuyên gia quản lý rủi ro. Kết quả là, "Họ kẹt cứng ở phần cuối danh mục cần làm vì một nhiệm vụ không bao giờ được hoàn thành."

– Ở đầu giai đoạn lập kế hoạch, bạn ít có xu hướng quên đi những chi tiết quan trọng… và khi bạn có thể đánh giá được các lựa chọn bằng cách nào đó, đó là thời điểm tốt để chọn ra hai ưu tiên và gọi chúng là kế hoạch A và B.

– Việc quyết định lúc nào "bóp cò" – sự kiện hoặc tình huống cho bạn biết đã đến lúc sử dụng kế hoạch B – trước khi bạn rơi vào tình huống đó là rất thông minh. Và trong khi bạn đang cân nhắc điều đó, bạn có thể tính toán xem mình sẽ chuyển sang kế hoạch B nếu cần thiết.

– Đó là cơ hội để đưa mọi người tham gia vào quá trình. "Bạn không thể thực hiện toàn bộ dự án một mình và mong đợi nó suôn sẻ," CEO của một công ty nổi tiếng khẳng định, giải thích rằng nếu bạn làm đúng điều đó, bạn sẽ không chỉ có một kế hoạch B, bạn sẽ có những người khác sẵn sàng giúp bạn thực thi nó khi cần thiết."

35. Người điên



Nói xấu, lăng mạ, ít nhiều trong đó luôn là bịp bợm.

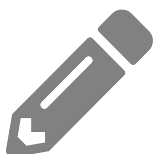
— Pierre Beaumarchais

Trên đường đi làm hằng ngày, một phụ nữ đi qua một cửa hàng bán thú cưng. Một hôm có một con vẹt ở bên cửa sổ. Khi bà ta dừng lại để ngắm con vẹt, nó nói, “Này, thưa bà, bà thật là xấu xí.” Điếng người, bà ta nhìn quanh, còn con vẹt nói, “Phải đó, tôi đang nói với bà đấy. Chết chưa, thưa bà? Bà đang dọa lũ chó con chết khiếp đấy!” Giận điên người, người phụ nữ chạy biến đi.

Ngày hôm sau, khi bà ta đi qua cửa hàng, con vẹt nói, “Ôi! Thưa bà, bà xấu thật đấy!” Điều này tiếp diễn nhiều ngày, cuối cùng người phụ nữ không chịu nổi nữa. Bà ta bước vào cửa hàng và nói với chủ tiệm rằng nếu con vẹt đó còn nói bà xấu xí thêm lần

nữa, bà sẽ bắt ông chủ phải nộp phạt vì quấy rối và kiện ông ta ra tòa đến khánh kiệt. “Tôi vô cùng xin lỗi thưa bà. Tôi hứa là con vẹt sẽ không bao giờ làm thế nữa.”

Ngày hôm sau, khi bà ta đi qua cửa hàng, con vẹt nói, “Xin chào, quý bà.” Người phụ nữ dừng lại, quay vào nhìn chăm chú con vẹt. Con vẹt trèo lên chỗ đậu của nó và bắt đầu nhún nhảy nhẹ nhàng, rồi quay đi không nhìn người phụ nữ, nó nói, “Bà biết rồi đấy.”

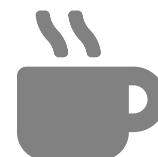


Bất cứ ai cũng có thể quấy nhiễu tâm tư bạn nếu họ muốn thế. Tất cả những gì họ phải làm là lặp đi lặp lại thông điệp của mình, và cuối cùng bạn sẽ vô thức thừa nhận nó. Điều này không phải là suy đoán – các nghiên cứu khoa học đã chứng minh rằng sau khi bị gài vào một thông điệp đủ lâu, đầu óc chúng ta bắt đầu xử lý nó như thể chúng ta đã tự nghĩ ra nó.

Nhưng đợi đã, còn hơn thế. Khoa học cũng đã chứng minh rằng con người có một xu hướng tiêu cực bẩm sinh – có nghĩa là chúng ta nhìn chung có khuynh hướng chú ý nhiều hơn tới những ý tưởng tiêu cực thay vì những ý tưởng tích cực. Khi bạn bị đặt vào hai đặc điểm như vậy cùng lúc, bạn có thể thấy những kẻ ái kỷ hay bắt nạt người khác lại dễ dàng lăng mạ người khác bằng ngôn từ ra sao. Chúng tấn công ta bằng những thông điệp tiêu cực và rất nhanh, chúng ta sẽ làm thay công việc của chúng, nói những điều tiêu cực với chính bản thân mình.

Bạn không thể ngăn mọi người cố gây ảnh hưởng đến suy nghĩ của bạn theo cách này, nhưng bạn có thể nhận ra thời điểm căng thẳng nhất khi thấy nó và học cách làm chệch hướng những hành vi mang tính kiểm soát của họ. Cách phòng thủ tốt nhất là học chiến thuật của họ

rồi quan sát điều xảy ra khi họ tìm cách sử dụng chúng… hoặc trong trường hợp này là khi bạn cứ áp dụng luôn. (Thực lòng, chúng tôi thỉnh thoảng đều làm thế.)



Trong cuốn sách *The Verbally Abusive Relationship* (Mối quan hệ lạm dụng qua lời nói), Patricia Evans đã liệt kê một số cách mà những kẻ bắt nạt bằng lời nói tìm cách ảnh hưởng tới cách chúng ta nghĩ về bản thân. Đây là năm ví dụ để quan sát:

– **Đối đầu.** Không quan trọng bạn nói gì, thậm chí bạn chỉ bày tỏ một sở thích cá nhân, họ cũng sẽ phản công bằng quan điểm trái ngược. Đó không chỉ là tranh luận – đó là tấn công thô bạo.

– **Ngăn chặn và làm chệch hướng.** Bạn có một quan điểm để đưa ra ư? Họ sẽ thay đổi cuộc đối thoại để khiến bạn từ bỏ nó… hoặc đơn giản là lờ tịt bạn đi.

– **Tầm thường hóa.** Đây là một sự tấn công tránh đối đầu trực tiếp vào lòng tự trọng của bạn. Evans nói: “[Điều này] tầm thường hóa công việc của bạn, nỗ lực của bạn, những mối quan tâm hay lo lắng của bạn. Nó được tiến hành âm thầm lén lút, thường với sự ngây thơ giả tạo.” Ví dụ, họ có thể làm xẹp lòng tự hào về việc hoàn thành một công việc của bạn “một cách ngây thơ” bằng cách nói điều gì đó như, “Nhưng bạn đâu có phải bỏ nhiều thời gian cho việc này mà, phải không?”

– **Coi nhẹ.** Điều này khiến bạn đặt câu hỏi về giá trị những suy nghĩ, cảm xúc hoặc trải nghiệm của chính mình. Ví dụ, bạn nói với ai đó rằng họ làm tổn thương cảm xúc của bạn, và họ coi nhẹ điều đó bằng cách nói “Bạn chỉ quá nhạy cảm mà thôi.”

– **Phán xét và chỉ trích.** Không có gì tinh vi huyền ảo ở cách này – nó là một sự tấn công trực diện, thường bắt đầu bằng từ “Bạn”. Evans nói

rằng, "Hầu hết những tuyên bố 'bạn' đều có khuynh hướng phán xét, chỉ trích và hạ nhục." như trong câu: "Bạn không bao giờ hài lòng." hoặc "Bạn thực sự phòng thủ quá." hoặc (như con vẹt đang nói với bạn) "Bạn xấu xí thật đấy".

36. Điều cơ bản



Thỉnh thoảng những câu hỏi thì phức tạp và câu trả lời thì thật đơn giản.

— Dr. Seuss

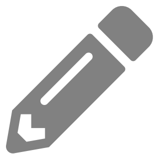
Sherlock Holmes và bác sĩ Watson đi cắm trại ngoài trời. Sau một bữa tối ngon miệng và một chai rượu vang, họ chui vào lều và đi ngủ. Vài giờ trôi qua, Holmes tỉnh giấc và huých vào người bạn trung thành của mình. “Watson, nhìn lên trời xem và nói cho tôi biết anh thấy gì.”

“Tôi thấy hàng triệu hàng triệu vì sao, Holmes ạ,” Watson trả lời.

“Vậy anh suy ra điều gì từ đó?”

Watson suy nghĩ một phút. “À, về mặt thiên văn học ấy mà, nó cho tôi thấy rằng có hàng triệu thiên hà và có thể hàng tỉ hành tinh. Về mặt chiêm tinh học, tôi đã quan sát thấy rằng sao Thổ ở chòm sao Sư tử. Về mặt khí tượng học, tôi ngờ rằng chúng ta sẽ có một ngày đẹp trời vào ngày mai. Về mặt thần học, tôi có thể thấy rằng Chúa trời đầy quyền năng và chúng ta chỉ là một phần thật nhỏ bé, chẳng có ý nghĩa gì trong vũ trụ. Nhưng điều đó nói gì với anh vậy Holmes?”

Holmes im lặng một lát rồi nói “Watson ơi là Watson! Ai đó đã lấy mất cái lều của chúng ta rồi.”



Khi bạn suy nghĩ quá nghiêm trọng về một tình huống, sẽ rất dễ bỏ lỡ điều thực sự đang diễn ra trước mắt. Vấn đề bạn đang đối mặt có thể đòi hỏi những phân tích phức tạp, nhưng việc tìm kiếm giải pháp hiển nhiên trước tiên chẳng phải là hợp lý hơn sao? Điều đó đặc biệt đúng nếu tình huống đòi hỏi hành động. Chúng ta có thể bị sa vào thứ mà các chuyên gia gọi là hội chứng *tê liệt vì phân tích* - một sự bất lực trong việc đưa ra các quyết định bởi chúng ta tập trung vào việc cố gắng xem xét mọi mặt của vấn đề. Kết quả: Chúng ta thường không nhìn ra được không chỉ câu trả lời hiển nhiên mà còn cả câu hỏi gốc nữa.



Vài mẹo dễ dàng để thoát khỏi tình trạng suy nghĩ thái quá:

– **Đừng sợ đặt ra những câu hỏi "ngớ ngẩn"** – đặc biệt nếu mọi người đang sử dụng thuật ngữ hoặc ngôn ngữ kỹ thuật. Thật dễ bỏ qua sự hiển nhiên và đi chệch hướng đang được bàn tới khi bạn không hiểu rõ vấn đề.

– **Chú ý đến ngữ cảnh.** Một vấn đề không tồn tại trong chân không. Việc nhìn nhận nó trong ngữ cảnh sẽ giảm bớt nguy cơ trầm trọng hóa nó và sẽ giúp vấn đề ở mức độ nhỏ và trong tầm kiểm soát.

– **Cố gắng loại bỏ bớt các giả định.** "Càng say mê với sự sáng láng của mình, tôi càng có xu hướng bỏ qua sự hiển nhiên," một nhà quan sát nói. Chiến thuật của ông ta là, "Tôi trình bày giải pháp của mình với một bên thứ ba không quan tâm mà tôi tin tưởng. Trước khi tôi kết thúc, tôi thường sẽ phát hiện ra sự hiển nhiên, thay đổi giải pháp của mình, hoặc… chỉ nói, 'Thôi đừng để tâm.' "

37. Cuộc đời là một bãi biển



Nếu lời cầu nguyện duy nhất bạn nói trong suốt đời mình là ‘cảm ơn’ thì bấy nhiêu cũng đủ rồi.

— Meister Eckhart

Một bà già trông đứa cháu đang chơi trên bãi biển thì một con sóng lớn bất ngờ ập tới và cuốn đứa trẻ đi. Điên cuồng, bà già quỳ sụp xuống và cầu xin, “Cầu Chúa, xin ngài hãy cứu cháu tôi. Làm ơn, tôi cầu xin ngài hãy đưa cháu tôi trở lại.” Bất ngờ, một con sóng khác tràn vào và đưa đứa trẻ trở lại trên bãi biển, không hề hấn gì.

Bà già nhìn lên trời cao và nói, “Cháu tôi có một cái mũ nữa!”



Bạn đã bao giờ nhận thấy rằng bất kể nhận được bao nhiêu, chúng ta vẫn luôn muốn nhiều hơn chút nữa? Đó là bản chất con người. Trớ trêu là các nghiên cứu đã chỉ ra rằng cảm nhận sự biết ơn những gì chúng ta đã có thực sự khiến chúng ta vui hơn so với việc nhận được thêm một chút. Vì vậy, lần tới khi điều gì đó tốt đẹp diễn ra với bạn, tại sao không nhân cơ hội đó mà suy nghĩ xem bạn đã may mắn đến thế nào… và nói lời cảm tạ.



Khi dành thời gian để bày tỏ lòng biết ơn, chúng ta thực sự cảm thấy tốt hơn cả về mặt tinh thần lẫn thể chất. Lòng biết ơn có thể giúp bạn…

– **Ngủ ngon hơn.** Theo *The Journal of Applied Psychology* (Tập san Tâm lý học ứng dụng), một nghiên cứu năm 2011 cho thấy những người dành 15 phút trước khi ngủ để ghi lại những trải nghiệm và viết ra suy nghĩ trong một "sổ nhật ký về lòng biết ơn" sẽ ngủ ngon hơn những người không làm như vậy.

– **Cảm thấy dễ chịu hơn.** Một nghiên cứu năm 2012 phát hiện ra rằng những người bày tỏ cảm giác biết ơn cuộc sống của họ cũng báo cáo ít bị tổn thương và đau đớn hơn những người không làm như vậy. Những nghiên cứu khác phát hiện ra rằng lòng biết ơn làm giảm những cảm giác tiêu cực như ghen tị, oán giận và muộn phiền, trong khi gia tăng cảm giác dễ chịu.

– **Khiến người khác cảm thấy dễ chịu hơn.** Một nghiên cứu công bố trên *Psychological Science* (Tạp chí Khoa học Tâm lý học) khám phá ra rằng những người có lòng biết ơn lớn lao đối với cuộc sống thường sẽ hỗ trợ người khác nhiều hơn, điều này gia tăng niềm hạnh phúc của chính họ và của những người mà họ đang giúp đỡ.

Và đây là một mẹo để làm điều đó từ Trường Y Harvard: "Viết ra một tờ giấy nhỏ ghi 'cảm ơn' ai đó, bày tỏ sự thích thú và lòng biết ơn đối

với ảnh hưởng của người đó trong cuộc đời bạn. Hãy gửi nó, hoặc tốt hơn là đem nó tới và đọc trực tiếp cho người đó nếu có thể. Hãy tạo thói quen gửi ít nhất một lá thư bày tỏ lòng biết ơn mỗi tháng. Thi thoảng, viết một lá cho chính bạn."

38. Làm tới đi



Điều duy nhất đau đớn hơn việc học hỏi từ kinh nghiệm, đó là không học hỏi được từ kinh nghiệm.

— Laurence J. Peter

Một hôm, có hai cậu bé đi bộ qua rừng thì chúng thấy có vài cục phân thỏ. Một trong hai cậu bé nói, “Này, đây là cái gì thế nhỉ?”

“Đó là những viên thuốc thông minh,” bạn cậu ta nói. “Ăn nó thì cậu sẽ thông minh hơn.”

Vậy là cậu bé thứ nhất chén liền và nói, “Èo… vị như cứt ấy.”

“Thấy chưa?” cậu bé còn lại đáp. “Cậu đã thông minh hơn rồi đấy.”



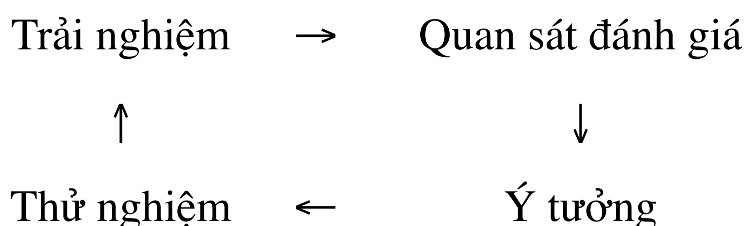


Tất cả chúng ta đều tìm kiếm một con đường dễ dàng để trở nên thông thái. (Này, bạn đang đọc cuốn sách này mà, phải không?) Không may là không có thứ gì như “viên thuốc thông minh” cả. Điều giúp bạn trở nên thông minh hơn là học hỏi từ kinh nghiệm. Tất nhiên, giống như đứa trẻ trong câu chuyện trên, bạn không phải lúc nào cũng học được một cách dễ dàng; một số bài học có thể khá khó chịu. Nhưng tin tốt là nếu bạn thật sự học chúng, bạn sẽ không bao giờ quên… và bạn sẽ không phải mất cả phần đời còn lại để nhầm phân thỏ với những viên thuốc thông minh.



Chúng ta không cần ai nói cho biết cách học hỏi từ trải nghiệm như thế nào. Nhưng một thuyết đề ra những năm 1970 bởi nhà tâm lý học David Kolb có thể giúp chúng ta hiểu và kiểm soát được quá trình.

Kolb đề xuất rằng việc học từ trải nghiệm là một quy trình bốn phần: Chúng ta không chỉ học từ điều đang làm, mà còn từ việc suy ngẫm về những gì chúng ta đã làm, nghĩ về điều có thể sẽ diễn ra tốt đẹp hơn (hoặc điều đang diễn ra suôn sẻ) đối với chúng ta, và thử nghiệm những ý tưởng mới của ta để xem liệu chúng có nghĩa lý gì không. Rồi toàn bộ quá trình lại bắt đầu lại. Kolb gọi đó là một Chu trình Học tập (như biểu đồ dưới đây).



Một trong những phần thú vị hơn của thuyết này là: nó thừa nhận rằng tất cả chúng ta đều có các phương thức học tập khác nhau, tùy thuộc vào hoàn cảnh. “Bởi đồ đạc dụng cụ học tập có tính kế thừa của chúng ta, những kinh nghiệm cuộc sống… của chúng ta, và những đòi hỏi về

môi trường của chúng ta," Kolb nói, "chúng ta [đều] phát triển một cách thức học tập ưu tiên." Vì vậy theo quan điểm của ông, việc học qua trải nghiệm không nhất thiết phải bắt đầu từ trải nghiệm – nó có thể bắt đầu ở bất cứ đâu trong chu trình. Giả sử bạn muốn sơn một ngôi nhà. Bạn có thể bắt đầu bằng việc quan sát một thợ sơn nhà và suy ngẫm đánh giá những gì bạn thấy; hoặc bạn có thể bắt đầu bằng việc đọc một cuốn sách về việc sơn nhà và thu thập ý tưởng về những cách làm tốt nhất; hoặc bạn có thể chỉ mua một hộp sơn về và bắt đầu phết sơn khắp nhà. Một khi chu trình đã bắt đầu, bạn đang học hỏi một cách hiệu quả với bạn.

39. Kế hoạch ngầm



Người gọi bạn lại chỉ để chào hỏi thường có những động cơ khác.

— Stieg Larsson

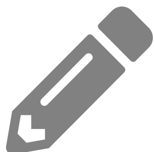
Một người đàn ông có tuổi đi tới phòng xưng tội và nói với linh mục rằng, “Thưa Cha, con đã 80 tuổi và đã kết hôn được 50 năm, nhưng con nghĩ con vừa làm một việc tồi tệ. Đêm qua con đã về nhà với hai phụ nữ xinh đẹp ở tuổi đôi mươi và làm tình với họ suốt cả đêm.”

VỊ linh mục suy nghĩ về tình huống và nói, “Lần cuối cùng con đi xưng tội là khi nào, con trai của ta?”

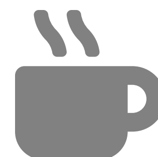
“Chưa bao giờ,” người đàn ông trả lời. “Con là người Do Thái.”

"Thế tại sao con lại kể với ta chuyện này?" vị linh mục hỏi.

"Cha đang đùa con ư?" người đàn ông trả lời. "Con kể với tất cả mọi người mà."



Giống như người đàn ông trong câu chuyện cười kia, mọi người đều có kế hoạch của riêng họ. Điều đó không có gì sai trái; vấn đề xuất hiện khi mọi người giống như ông ta tìm cách giấu động cơ của mình đi và cố gắng lợi dụng công việc của bạn vì lợi ích của họ. Đối phó với những kế hoạch che giấu này là một sự lãng phí thời gian vô ích… và quan trọng hơn, nó có thể ngăn bạn hoàn thành mục tiêu của riêng mình. Vì vậy, nếu bạn cảm thấy ai đó đang thao túng bạn, hãy tránh xa họ ra. Nếu bạn không thể tránh được họ, hãy đối phó với họ nhanh hết mức có thể và rời đi. Sau rốt, ai cần đến đau khổ làm gì chứ?



Làm sao bạn biết khi nào một người có một kế hoạch che giấu? Nó bắt đầu với cảm giác rằng có điều gì đó không được đúng đắn cho lắm. Khi tiếng nói nhỏ bé ấy cất lên, hãy chú ý. Hãy nhìn vào những điều rất nhỏ sau:

– **Ngôn ngữ cơ thể.** Nó tiết lộ rất nhiều về những suy nghĩ không được nói ra của chúng ta. Người ta có né tránh tiếp xúc bằng mắt khi bạn đặt một câu hỏi trực tiếp không? Hai cánh tay của họ có bắt chéo nhau không? Họ có ngả người tránh xa bạn không? Họ có chớp mắt nhiều khi đang nói không? Tất cả những tín hiệu này cho thấy họ đang che giấu điều gì đó hoặc không nói ra sự thật.

– **Cử chỉ của bàn tay.** Mọi người sử dụng cử chỉ của bàn tay một cách mạnh mẽ để bày tỏ một quan điểm và những cử chỉ nhẹ nhàng để thể

hiện sự quan tâm. Hãy quan sát điều họ đang làm với đôi bàn tay họ – nó có phù hợp với những điều họ đang nói không? Nếu không, có thể có một động cơ ngầm.

– **Giọng nói.** Nó có bổ sung cho thông điệp không? Có quá to không? Có quá mềm mỏng không? Có nói quá nhanh không? Hãy lắng nghe các tín hiệu của sự giận dữ.

– **Chủ đề của cuộc trò chuyện.** Bạn cố gắng nói về thời tiết, còn họ cứ quay về thực tế là họ cần ai đó để ngồi với bà của họ vào thứ Bảy tuần này. Nếu như cuộc trò chuyện luôn có vẻ vòng lại phía họ và điều họ muốn, thì rõ ràng họ có kế hoạch riêng của mình rồi.

40. Ai chịu trách nhiệm ở đây?



Nếu một con mèo đen cắt ngang đường của bạn, có nghĩa là con vật đó đang đi đâu đấy.

— Groucho Marx

Một người đàn ông gặp bạn của anh ta trên phố và hỏi, "Này, có chuyện gì xảy ra à? Trông cậu tệ quá." Bạn của anh ta thở dài. "Ừ, tớ thực sự nghĩ rằng hôm nay đã đến ngày của tớ rồi. Tớ tỉnh giấc vào đúng 7 giờ sáng và nhận ra hôm nay là ngày 7 tháng Bảy – ngày thứ bảy của tháng thứ bảy. Rồi tớ mặc quần và tìm thấy đúng 7 đô la trong túi quần. Tớ biết đó đúng là một tín hiệu! Vì vậy, tớ đã bắt chuyến xe bus số 7 đi tới trường đua ngựa và – cậu có tin được không – con ngựa số 7 ở đường đua thứ bảy mang tên Seven-Up đang có tỉ lệ đặt cược là 7 ăn 1! Vì vậy tớ đã đặt cược 700 đô la vào nó." "Thế rồi chuyện gì xảy ra?" người đàn ông hỏi.

"Nó về thứ bảy."



Không cần phải nói thì ai cũng biết rằng việc tìm kiếm ám hiệu từ những "dấu hiệu" và những chiếc bánh quy may mắn là một con đường không đáng tin cậy để kiểm soát cuộc đời. Nhưng thỉnh thoảng chúng ta vẫn cứ làm thế. Hầu hết mọi người chỉ coi đó là trò giải trí vô hại, nhưng nhiều người có lúc lại đánh mất tầm nhìn và thực sự tin vào nó. Đó là khi bạn cần một sự kiểm tra thực tiễn. Thật vui khi nghĩ rằng vũ trụ đang truyền cho ta một thông điệp bí mật… nhưng rốt cuộc, bạn chính là người ra quyết định và cũng chính là người phải sống với những hậu quả của nó.



Trong một cuộc thăm dò ý kiến gần đây, hơn 50% người Mỹ nói rằng họ có "ít nhất một chút mê tín". Các chuyên gia quy điều này thành nhu cầu bẩm sinh muốn kiểm soát các sự kiện trong đời của chúng ta. "Sự mê tín mang đến cho con người cảm giác rằng họ đã làm nhiều điều để đảm bảo được kết quả mà họ đang tìm kiếm," nhà tâm lý học Stuart Vyse nói. Khuynh hướng này có thể hiệu quả với lợi thế của bạn nhưng nó cũng là một chỉ dấu rằng bạn đang tìm kiếm một sự khẳng định ngoài chính mình.

Các nhà tâm lý học sử dụng thuật ngữ *kiểm soát ngoại vi* để mô tả đặc điểm này. Con người với một sự *kiểm soát nội vi* tin rằng họ đang chịu trách nhiệm về những sự kiện diễn ra trong đời mình. Nhưng những người với *kiểm soát ngoại vi* tin rằng sự may mắn, số mệnh hoặc các thế lực bên ngoài quyết định những sự kiện cuộc đời. Các nghiên cứu chỉ ra rằng những người với *kiểm soát nội vi* thường hạnh phúc hơn và có thể hoàn thành nhiều mục tiêu hơn. Theo một khảo sát toàn quốc

của Đại học Michigan, những người Mỹ nói rằng họ cảm thấy "kiểm soát được cuộc đời mình" cũng có "những cảm xúc vô cùng tích cực về hạnh phúc".

Tin tốt là các nhà tâm lý học cho rằng quỹ đạo kiểm soát là hành vi có thể học tập được. Nếu bạn muốn phát triển quỹ đạo kiểm soát nội vi thì bạn có thể… và nó còn dễ hơn bạn nghĩ. Mẹo ở đây là hãy kiểm soát cuộc đời bạn một cách chậm rãi, với những thay đổi đơn giản, nho nhỏ. Một khi đã thành thục những việc này, bạn có thể tiến hành những việc lớn hơn.

41. Đó là tin tức đối với tôi



Tất cả chúng ta đều có một điểm mù, và điều đó được hình thành một cách chính xác hệt như chúng ta.

— Junot Diaz

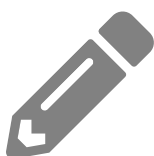
Một người phụ nữ lớn tuổi đến gặp bác sĩ và nói rằng bà gặp vấn đề là bị xì hơi thường xuyên.

“May mắn thay,” bà ta nói, “những cú xì hơi của tôi không bao giờ có mùi và thường là không có tiếng. Vấn đề là, tôi đã đánh ít nhất mười lần kể từ khi tôi bước chân vào đây, và tôi cá rằng thậm chí ông còn không hề nhận ra!”

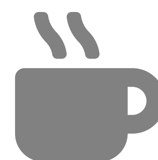
“Tôi thấy rồi,” viên bác sĩ nói, rồi đưa cho bà một lọ thuốc. “Tôi muốn bà uống một viên thuốc mỗi ngày. Rồi quay trở lại đây gặp tôi vào tuần tới.”

Tuần sau đó, người phụ nữ quay trở lại. “Thưa bác sĩ,” bà ta nói, “tôi không biết ông đưa cho tôi thứ gì, nhưng kể từ khi tôi uống những viên thuốc này, những cú xì hơi câm lặng của tôi thối hoắc.”

Viên bác sĩ nói, “Tốt! Giờ thì chúng ta đã chữa bệnh xoang cho bà xong rồi, chúng ta sẽ chữa tiếp bệnh điếc cho bà nữa.”



Thật hài khi người phụ nữ cùng lúc có thể chắc chắn đến thế và cũng sai lầm đến thế. Rõ ràng, mọi người đều biết điều gì đó về bà ta mà bà ta lại không hề biết. Nhưng chẳng phải điều đó cũng đúng với tất cả chúng ta hay sao? Tất cả chúng ta đều có những điểm mù về các giới hạn của bản thân. Theo một số cách, chúng còn tệ hơn cả chính các giới hạn, bởi nếu bạn cần thay đổi điều gì đó trong cuộc đời nhưng bạn lại không thể nhìn thấy nó, thì bạn cũng không thể làm bất cứ điều gì cho nó được. Vì vậy, nếu có điều gì đó không ổn với bạn, trước hết hãy cố gắng tìm ra các điểm mù.



Nếu bạn đã nhận thức được vấn đề, thì nó không phải là một điểm mù – chí ít thì nó cũng không còn là điểm mù nữa. Điểm mù là những vấn đề bạn không nhận thức được là mình có. Đây là một vài mẹo có thể giúp bạn nhận ra chúng;

– **Chú ý đến cách mọi người phản ứng lại bạn.** Họ có đang thể hiện sự khinh thị không? Hay đố kỵ? Chăm sóc? Thất vọng? Thương cảm? Những phản ứng này đang nói với bạn điều gì đó về bản thân mình – đặc biệt nếu chúng nhất quán ở hết người này đến người khác.

– **Lắng nghe cách mọi người miêu tả bạn.** Nó có phù hợp với sự tự nhận thức của bạn về bản thân không? Nhà xã hội học Martha Beck đã gợi ý những câu điền vào khoảng trống để giúp xác định một điểm mù:

— "Mọi người luôn nói với tôi rằng tôi là ___"

— "Mọi người nhận xét tôi là ___"

— "Khi mọi người nổi cáu với tôi, họ nói rằng ___"

— "Tôi thường được cảm ơn vì ___"

Nếu câu trả lời của bạn đúng với hình ảnh tự thân của mình, thì xin chúc mừng. Nếu không thì… đã có những điểm mù!

– **Trau dồi tình bạn với những người có những nền tảng khác nhau.** Một số điểm mù là giống nhau ở những người có cùng nguồn gốc văn hóa hoặc nền tảng kinh tế xã hội. Thể hiện bản thân với những người có văn hóa, nền tảng và quan điểm khác sẽ giúp đưa những điểm mù ra ánh sáng.

42. Trong “nguy” có “cơ”



Tất cả chúng ta đều đối mặt với hàng loạt cơ hội lớn được ngụy trang tài tình như những tình huống bất khả thi.

— Charles Swindoll

Một người đàn ông trẻ từ một thành phố lớn đến vùng nông thôn và mua một con lừa của người nông dân địa phương với giá 200 đô la. Người nông dân cầm tiền và nói rằng ngày hôm sau ông ta sẽ mang con lừa tới.

Chiều hôm sau, người nông dân đến nhà người đàn ông với một chiếc xe ba gác trống không. “Xin lỗi, thưa ông. Tôi có tin xấu,” người nông dân nói. “Con lừa chết rồi.”

“Ồ, vậy thì hãy trả tôi 200 đô la đây,” người đàn ông nói.

“Xin lỗi ông,” người nông dân trả lời. “Tôi không thể trả lại tiền được – tôi đã tiêu hết mất rồi.”

Người đàn ông nghĩ một lát rồi nói, “Thôi được rồi, vậy thì hãy trả con lừa chết cho tôi.”

“Ông định làm gì với nó?” người nông dân hỏi.

“Tôi sẽ đem nó ra làm phần thưởng cho trò xổ số,” người đàn ông trả lời.

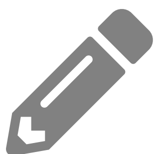
“Ông không thể đem một con lừa chết ra để chơi xổ số được,” người nông dân kêu lên.

“Chắc chắn là tôi có thể,” người đàn ông bình tĩnh trả lời. “Tôi sẽ không nói cho bất cứ ai biết rằng nó đã chết.”

Vài tuần sau đó, người nông dân bất ngờ gặp lại người đàn ông và hỏi chuyện gì đã xảy ra với con lừa chết. “Tôi đã đem nó ra làm phần thưởng cho trò xổ số,” người đàn ông nói với người nông dân. “Tôi đã bán được 300 vé với giá 2,5 đô la một vé và thu được tiền lãi là 547,5 đô la.”

Choáng váng, người nông dân thốt lên, “Trời! Không có ai phàn nàn gì ư?”

“Chỉ có gã trúng số,” người đàn ông đáp lời. “Vì vậy, tôi trả lại cho hắn ta 2,5 đô la.”



Điều gã trai kia làm trong câu chuyện trên là trái đạo đức và pháp luật, nhưng bạn không thể làm gì ngoài việc ấn tượng với khả năng của gã trong việc xoay chuyển tình thế – nghĩa là biến tình huống tệ hại thành một cơ hội thành công. Đối mặt với một tình huống khó khăn, tất cả chúng ta đều có khuynh hướng nói rằng, "Thế đấy! Mình hết cửa rồi!" Nhưng như gã trai kia đã chứng tỏ, vẫn có một lựa chọn. Thay vì từ bỏ, hãy nắm lấy cơ hội để làm cho nỗi kinh hoảng lắng xuống, và cho bản thân mình một cơ hội để thích ứng với huống cảnh mới. Sau đó hãy hướng vào sự sáng tạo của bạn và xem những ý tưởng nào sẽ xuất hiện. Làm như vậy vài lần, và nó sẽ bắt đầu trở thành bản năng thứ hai. Bạn sẽ ngạc nhiên trước tài khéo của mình; bạn sẽ hài lòng với thành công của mình.



Bạn tiếp cận một tình huống quá sức mình như thế nào theo cách khiến nó hiệu quả với bạn? Đây là vài mẹo:

– **Hãy nhớ rằng bạn đã ở tình huống này trước đó.** Ở vài điểm, bạn phải vượt qua những tình huống khó khăn và tìm cách biến nó thành lợi thế cho mình – mọi người đều phải vậy. Đừng coi nhẹ những trải nghiệm. Truyền cho chính mình những câu chuyện thành công của riêng bạn.

– **Thay đổi nhận thức.** Hãy tìm một cách thức nhìn nhận khác đối với tình huống của bạn (xem câu chuyện số 30). Đó có thể không phải là điều bạn mong muốn hoặc trông đợi, nhưng đừng kẹt ở đó. Hãy tìm một khía cạnh mà bạn có thể làm được gì đó với nó. Chắc hẳn nó đang ở ngay trước mặt bạn đấy; bạn chỉ việc nhận ra nó mà thôi.

– **Hãy linh hoạt.** Khảo sát tình huống và xác định điều gì bạn có thể kiểm soát được. Nghiên cứu đã chỉ ra rằng cảm giác kiểm soát được (thậm chí theo những cách nhỏ nhất) đem lại sự lạc quan – một nhân tố chủ chốt để ngăn chặn thành công nguy cơ thụt lùi.

– **Rút ra bài học.** Chuyển một trải nghiệm khó khăn thành sự trưởng thành cá nhân. Bạn không thể thay đổi được điều đã xảy ra, nhưng bạn luôn có thể học được điều gì từ đó… điều này giúp xây dựng sự lạc quan. Và như một người bạn của chúng tôi thường nói, "Bạn có thể tự tin từ bỏ tình huống này, biết rằng bạn sẽ đưa ra một quyết định thông minh hơn, đầy đủ thông tin hơn trong tương lai."

43. Bữa ăn giá trị



Tôi tự hỏi mất bao nhiêu tiền để mua một chiếc bong bóng xà phòng, nếu chỉ có một chiếc duy nhất trên thế giới.

— Mark Twain

Khi đi tham quan một phòng tranh, người đàn ông chú ý tới hai bức tranh tĩnh vật giống hệt nhau. Cả hai đều vẽ một chiếc bàn phủ một tấm khăn trải bàn kẻ ca rô đỏ trắng. Trên bàn là một chai rượu, một ổ bánh mì và một khoanh bơ. Một bức tranh đề giá 1.000 đô la, bức còn lại là 1.500 đô la. Người đàn ông quan sát cẩn thận cả hai nhưng không thể tìm ra điểm gì khác biệt. Cuối cùng, ông đành phải tới gặp chủ phòng tranh.

“Tôi không hiểu,” ông ta nói, “tại sao bức tranh đó lại đắt hơn bức tranh này?”

Tay chủ phòng tranh mỉm cười, chỉ vào bức tranh đắt hơn và nói, “Bức này là bơ nhập khẩu.”



Lần tới khi bạn phải đánh giá xem liệu điều gì đó có xứng đáng với mức giá của nó không, hãy tự hỏi bản thân xem giá trị tiềm năng của nó có thật không hay chỉ là một loại “bơ nhập khẩu”. Người ta có thể nói với bạn rằng một thứ gì đó chính là một món hời vì họ muốn bán nó đi, nhưng thực ra lại chẳng có chút giá trị tiêu chuẩn nào. Điều quan trọng là nó có giá trị gì với bạn.



Để chứng tỏ luận điểm này, hãy làm một bài kiểm tra ngắn. Bạn sẽ bỏ bao nhiêu tiền để đổi lấy:

— Một mẩu bánh mì Pháp cắn dở của Justin Timberlake?

— Một chiếc xe ô tô Hot Wheel màu hồng mang tên “Beatnik Bandit”?

— Một hộp bỏng ngô Kellogg hình bang Illinois?

Bạn có thể trả lời rằng chỉ 1 đô la hoặc không đến. Nhưng đây là giá mà mọi người đã trả cho chúng: lần lượt là 1.025 đô la, 15.250 đô la và 1.350 đô la.

44. Bạn chính là quả bom



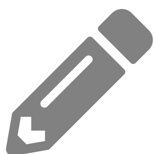
Nếu một người nhìn vào những người lính đã làm nên lịch sử với ánh mắt lạnh lùng, thật khó tránh khỏi kết luận rằng anh ta đã đau khổ bởi chứng rối loạn tinh thần đến mức trỗ nên tự hủy hoại.

— Arthur Koestler

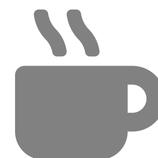
Bay liệng phía trên Trái đất trong những chiếc đĩa bay, hai người ngoài hành tinh dưới hình dạng con người đang trò chuyện với nhau.

Tên đầu tiên nói, "Tao đang quan sát những con người nổi trội nhất trên hành tinh này. Có vẻ như chúng đã phát triển vũ khí hạt nhân trên vệ tinh nhân tạo." "Khủng đấy," tên thứ hai đáp lời. "Chúng có phải là người thông minh vượt trội không?"

"Tao không nghĩ thế," tên thứ nhất nói. "Bọn chúng dùng vũ khí để nhắm vào chính chúng mà."



Con người có xu hướng không chú ý tới vài trong số những hành vi tự hủy hoại nhất, xuẩn ngốc nhất (Our dumbest, most self-destructive behaviors — SDBs) của chúng ta và thậm chí còn nghĩ rằng chúng là bình thường. Có vẻ như nó đã trở thành một phần bản chất của chúng ta. Thực tế, tất cả chúng ta đều có vẻ có một số SDB trang bị vũ khí đầy đủ nhắm vào đầu chúng ta ngay lúc này. Có lẽ chúng ta không thể xóa bỏ được chúng, nhưng ít nhất chúng ta có thể nhận thức về chúng… và đó là bước đầu tiên hướng tới sự dàn xếp một "thỏa thuận ngừng bắn có ý nghĩa".



Bạn có muốn biết nơi cất giấu những SDB tiềm ẩn trong đời mình không? Hãy thử xem xét những dấu hiệu có thể chỉ cho bạn biết nơi tìm kiếm. Năm ứng viên hàng đầu cần kiểm tra:

– **Bạn bè.** Họ có là những người hỗ trợ cho cuộc sống của bạn tốt đẹp hơn không, hay họ ghen tị, ganh đua và lợi dụng bạn? Nếu họ gây hại thay vì giúp đỡ bạn… cảnh báo SDB.

– **Sự căng thẳng.** Bạn nghĩ căng thẳng là một biểu tượng đáng tự hào thay vì là một đòn tấn công tự giáng thẳng vào sức khỏe của bạn? Và bạn có từ chối đề nghị mọi người giúp đỡ không? Đó chính là hồng tâm.

– **Việc ra quyết định.** Mọi người chỉ trích bản thân ở một số điểm, nhưng nếu bạn để cho sự chỉ trích này biến thành sự bất lực trong việc đưa ra bất cứ quyết định nào, hãy gọi ngay biệt đội gỡ bom.

– **Thái độ.** Không có gì sai trái với những thiếu sót về nhận thức, nhưng nếu bạn bị nó ám ảnh và không thể tiến lên, thì tay bạn đang đặt trên cò súng rồi đây.

— **Nỗi sợ.** Nếu bạn né tránh đón nhận cơ hội vì sợ thất bại, chắc chắn bạn đang ngăn chặn sự phát triển của cảm xúc. Lường trước rủi ro có thể mang lại cảm giác an toàn, nhưng nếu thái quá, bạn sẽ thấy điều gì đó bùng nổ.

Chú ý: Đừng hoảng sợ nếu bạn nhận ra bản thân mình trong bất cứ hành vi nào kể trên. Điều đó chỉ có nghĩa là bạn đã tìm ra được SDB của mình. Giờ thì bạn có thể bắt đầu thay đổi chúng (xem câu chuyện số 1).

45. Người vợ khỏa thân



Người phù hợp là người nắm bắt được khoảnh khắc.

— Johann Wolfgang von Goethe

Người đàn ông bước vào phòng tắm ngay khi vợ anh ta tắm xong. Vừa lúc đó chuông cửa reo vang. Vì vậy cô vợ nhanh chóng quấn chiếc khăn tắm quanh người và đi ra mở cửa. Cô ta mở cửa và thấy người hàng xóm kế bên, Mark, đứng đó. Trước khi cô ta kịp nói điều gì đó, Mark nói, "Tôi sẽ cho cô 300 đô la nếu cô cởi khăn tắm ra." Người vợ nghĩ vài giây rồi cởi khăn tắm ra. Sau khi nhìn cô ta một lát, Mark đưa cho cô ta 300 đô la.

Người vợ cầm tiền và quấn lại chiếc khăn tắm, rồi quay vào nhà.

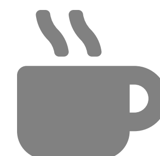
"Ai gọi cửa vậy?" người chồng hỏi.

"Mark," cô ta trả lời.

"Ổ," người chồng nói, "anh ta có nói gì về 300 đô la anh ta nợ anh không?"



Có một bài học kinh doanh khá hay ở đây: Hãy mở to mắt và luôn sẵn sàng đón nhận lợi thế của may mắn bất ngờ. Nếu bạn đủ thông minh nhanh nhạy hoặc đủ may mắn để nhận ra cơ hội khi nó xuất hiện trước mắt (giống như thằng cha hàng xóm), bạn có thể tìm thấy con đường để gia tăng giá trị mà không phải trả bất cứ kinh nghiệm nào.



Việc nhận ra cơ hội bắt đầu với khả năng quan sát mọi việc từ những góc nhìn mới mẻ. Và điều đó cần thực hành. Đây là ba cách để nuôi dưỡng tài năng:

– **Tìm kiếm những người sáng tạo.** Họ được coi là sáng tạo vì họ có thể tạo ra nhiều thứ: sách, thơ, phim, tranh, nhạc, tượng,... từ số 0. Kỹ năng này tạo cho họ khả năng nhìn thấy điều gì đó ở nơi người khác không thấy. Bạn có thể học được nhiều về việc tìm kiếm cơ hội từ họ.

– **Viết ra mọi điều.** Khi điều gì đó khiến bạn bất ngờ, hãy ghi nó vào một cuốn sổ. Khi bạn phải đối mặt với một vấn đề, hãy cũng ghi nó vào cuốn sổ. Có một ý tưởng mới mà bạn nghĩ là khá tốt? Hãy đưa vào cuốn sổ. Ghi chép lại những thông tin này sẽ giúp bạn theo dõi được các cơ hội mà bạn sẽ quên nếu để thông tin phai nhạt dần trong trí nhớ.

– **Nắm lấy ý tưởng mới.** Nếu một ý tưởng mới có vẻ quá rủi ro, quá đắt đỏ, quá khó khăn, hoặc quá thiếu thực tế, hãy cưỡng lại sự xúi giục để gạt bỏ nó khỏi suy nghĩ của bạn. Xóa bỏ khuynh huống tiêu cực và

suy ngẫm về nó. Bạn có thể nhận ra rằng ý tưởng đó thật thách thức, không đến nỗi chết người và đáng theo đuổi.

46. Lòng tham làm mờ mắt



Giáo dục là khi bạn đọc một cuốn sách tinh hoa. Kinh nghiệm là những gì bạn nhận được khi không đọc cuốn sách ấy.

— Pete Seeger

Bốn luật sư – hai luật sư cao cấp và hai luật sư tập sự – trên đường tới một hội nghị bằng tàu hỏa. Ở sân ga, hai luật sư tập sự thấy hai luật sư cao cấp chỉ mua một vé.

“Sao hai người các anh có thể đi với một vé?” một trong hai luật sư tập sự hỏi.

“Nhìn mà học đi,” một luật sư cao cấp trả lời.

Tất cả bọn họ lên tàu và các luật sư tập sự ngồi vào ghế của mình, nhưng hai luật sư cao cấp lại chen chúc trong phòng vệ sinh và đóng chặt cửa lại. Chẳng lâu sau đoàn tàu chuyển bánh, người

soát vé đi vòng quanh để thu vé. Ông ta gõ cửa phòng vệ sinh. “Làm ơn cho kiểm tra vé,” ông nói.

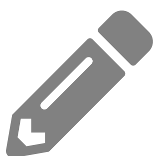
Cánh cửa mở hé ra và một cánh tay chìa ra, cầm một chiếc vé. Người soát vé cầm lấy và rời đi.

Hai luật sư tập sự rất ấn tượng với mẹo đó. Vì vậy, trên chuyến tàu trở về, hai luật sư cao cấp đề xuất là họ có thể thử. Nhưng khi hai luật sư tập sự chỉ mua một vé thì họ ngạc nhiên thấy hai luật sư cao cấp không hề mua chiếc vé nào.

“Làm sao các anh có thể đi mà không có vé chứ?” một trong hai luật sư tập sự hỏi.

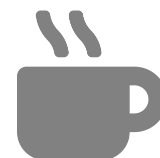
“Nhìn mà học đi,” một luật sư cao cấp trả lời.

Tất cả bọn họ lên tàu, các luật sư tập sự chen nhau trong một phòng vệ sinh còn hai luật sư cao cấp thì ở phòng vệ sinh bên cạnh. Ngay sau đó tàu chuyển bánh, một trong hai luật sư cao cấp xuất hiện và đi về phía phòng vệ sinh nơi hai luật sư tập sự đang trốn. Anh ta gõ cửa phòng vệ sinh và nói, “Làm ơn cho kiểm tra vé nào.”



Cám dỗ về việc có được “thứ gì đó miễn phí” có thể làm vẩn đục óc xét đoán của bạn… và khiến bạn dễ mắc mưu.

Đừng tin bất kỳ kẻ bịp bợm nào. Đừng bao giờ. Nếu họ đang lừa gạt người khác, chắc chắn họ cũng sẽ làm trò đó với bạn. Đừng bị lừa gạt bởi suy nghĩ rằng họ đang cùng phe với bạn. Bạn không bao giờ cùng phe với một kẻ bịp bợm đâu – họ chỉ đứng về phía họ thôi. Và nhớ rằng, một nghệ sĩ bịp bợm không bao giờ trông giống như một nghệ sĩ bịp bợm. Họ giống như một người mà bạn có thể tin cậy – chính là điều khiến họ thành công. Bạn không nhận ra mình là nạn nhân cho đến khi bạn bị bỏ lại trên chuyến tàu đang chuyển bánh mà không hề có vé.



Một nghệ sĩ bịp bợm (cũng khá giống một “nghệ sĩ *đáng tin*" giành được sự tin tưởng đặc biệt của bạn… vì vậy có thể lừa bạn. Họ có thể ăn mặc đẹp, dễ ưa và đầy thuyết phục. Và điều họ đưa ra mời chào bạn có thể hấp dẫn không ngờ. Nhưng tất cả đều được thiết kế để thu hút sự chú ý của bạn và rồi khiến bạn mất tiền bằng cách hấp dẫn hai điều: **nhu cầu** và **lòng tham** của bạn.

– **Nhu cầu về cảm xúc của bạn.** Ý nghĩ về việc làm từ thiện cho một tổ chức phi lợi nhuận đáng trọng có cuốn hút bạn không? Đó là một khởi đầu hoàn hảo cho một nghệ sĩ bịp. Bộ não của chúng ta sản sinh ra một hormone được gọi là oxytocin khiến chúng ta cảm thấy dễ chịu khi giúp đỡ người khác. Vì vậy, bạn có thể đưa cho họ tiền và cảm thấy dễ chịu là bạn đã giúp đỡ họ. Nhưng họ giữ chặt lấy tiền… và có thể sẽ đòi bạn thêm nữa.

– **Nhu cầu về tài chính của bạn.** Bạn đang mất việc ư? Nợ nần của bạn đang tăng ư? Bạn có thể không biết điều này, nhưng có một mục tiêu sau lưng bạn. Các nghệ sĩ bịp biết rằng một “cơ hội” quá tốt để là thật sẽ không giống như một trò gạt với bạn – nghe nó có vẻ giống một dây cứu sinh hơn.

– **Lòng tham của bạn.** Ai lại không muốn kiếm được cả đống tiền cơ chứ? Một khi lòng tham đã bị kích hoạt, bất cứ điều gì cũng có thể xảy ra – ta bỏ qua đạo đức, tảng lờ logic và rơi vào vòng xoáy kiểu "cơ hội chỉ có một lần trong đời" và "ta không thể thua được". Nếu ai đó chào mời một khoản "lời khổng lồ" từ một "mánh khóe tức thì" hay một vụ làm ăn "không rủi ro", họ đang đánh vào lòng tham của bạn đấy. Nếu thương vụ đầy những lời hứa hẹn nhưng thực hiện chi tiết lại ngắn ngủn, đó là một chỉ dấu tốt cho thấy bạn đang bị lừa.

↻ Ở đây các tác giả chơi chữ, sử dụng từ "con artist" và lý giải là viết tắt của "confidence artist", trong đó, "con" mang nghĩa là bịp bợm, lừa gạt; còn "confidence" mang nghĩa tin tưởng, tin cậy.

47. Ai đang lái xe?



Quá khứ không bao giờ chết. Nó thậm chí còn chưa trôi qua kia.

— William Faulkner

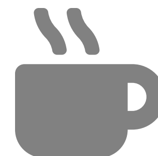
Trong khi đang ngồi trên một chiếc taxi, hành khách vỗ nhẹ vào vai người tài xế để hỏi anh ta vài điều. Người lái xe thét lên, mất điều khiển chiếc xe, suýt nữa thì tông vào chiếc xe bus, lái vọt chiếc xe lên vỉa hè rồi dừng lại chỉ vài phân trước một cửa hàng. Trong vài giây, mọi người trên xe lặng ngắt. Rồi người lái xe nói, “Này, ông bạn, đừng bao giờ làm như thế nữa. Ông dọa tôi chết khiếp đấy!”

Người hành khách run rẩy hết cả người, nói, “Thế ư, tôi vô cùng xin lỗi. Tôi không biết là chỉ một cái vỗ nhẹ có thể khiến anh hoảng đến vậy.”

Người lái xe nghĩ một chút rồi cuối cùng trả lời, “Ổn rồi, thực ra đó không phải lỗi của anh. Hôm nay là ngày đầu tiên tôi lái xe bus. Suốt 25 năm qua, tôi lái xe tang mà.”



Thỉnh thoảng chúng ta nghĩ mình đang phản ứng với các sự kiện trong hiện tại nhưng thực ra ta đang tái diễn quá khứ – phản ứng vô thức với những bóng ma của các trải nghiệm cũ. Điều này có thể đem lại những kết quả tai hại: nếu ta không nhận thức được rằng trải nghiệm quá khứ chỉ giúp “tiếp thu thêm kiến thức” thì ta sẽ mất kiểm soát và mọi điều đều có thể xảy ra.



Các sự kiện làm nên ký ức hoặc phản ứng từ quá khứ còn được biết đến như những *cò súng*, vì chúng kích hoạt một phản ứng nằm ngoài bất cứ điều gì gây ra nó. Tất cả chúng ta đều có chúng. Chẳng hạn, nếu bị một con chó cắn khi còn nhỏ, bạn có thể lo lắng mỗi khi có một con chó đến gần – thậm chí con chó này có nhỏ xíu và thân thiện đi nữa. Nếu cha mẹ bạn áp đặt bạn phải làm gì khi bạn còn nhỏ, bạn có thể giận dữ vô cớ khi ai đó nói bạn phải làm gì. Và cứ thế.

Nếu bạn muốn tìm hiểu thêm về việc điều gì kích hoạt bạn thì đây là vài chiến thuật:

– **Hãy hỏi người mà bạn tin tưởng.** Việc đó có thể rất rõ ràng với những người hiểu rõ bạn. Họ đã quan sát bạn cả thời gian dài.

– **Hãy tự hỏi bản thân** là liệu bạn đang phản ứng hay đang trả lời. Trả lời là suy nghĩ kỹ càng và trong một khoảnh khắc. Phản ứng là tự động và mang tính cảm xúc.

– **Dùng kinh nghiệm bản thân.** Khi bạn trót phản ứng thái quá với điều gì đó, hãy dành thời gian cân nhắc xem điều gì đã xảy ra và bạn có thể đã làm điều gì hoàn toàn khác. Với việc này, hãy vạch ra một kịch bản thay thế và đặt tâm trí bạn vào trong đó. Các nhà tâm lý học nói rằng nếu bạn làm điều này thường xuyên, bạn sẽ gia tăng khả năng thay đổi hành vi tương lai của mình.

48. Vị anh hùng địa phương



Hãy kiên nhẫn và cứng rắn. Một ngày nào đó, nỗi đau này sẽ hữu ích cho bạn.

— Ovid

Bác sĩ Epstein, một bác sĩ nổi tiếng thế giới được mời trở lại quê nhà để thuyết trình trước công chúng. Buổi tối của cuộc trò chuyện, khán phòng đầy ắp bạn bè, người quen và những người tự hào về người con này của quê hương, ông tiến tới bục diễn giả trong căn phòng lớn và đặt giấy tờ lên bục, nhưng chúng bị rơi hết xuống đất.

Khi cúi người để nhặt lại những tờ giấy, ông vô ý xì hơi. Vì cúi người nên phần mông của ông gần sát với chiếc micro, chiếc âm li đã dội âm thanh khắp cả tòa nhà.

Vị bác sĩ vô cùng xấu hổ, nhưng rồi ông cũng giữ được bình tĩnh đủ để thực hiện bài phát biểu. Khi xong việc, ông lao vút ra khỏi khán phòng, thề rằng sẽ không bao giờ đặt chân trở lại quê nhà nữa.

Mười năm sau, ông quay trở lại để thăm người mẹ đã già, bà đang bị ốm. Ông đến vào ban đêm và đặt phòng khách sạn dưới cái tên Levy.

"Đây là lần đầu tiên ông tới thị trấn của chúng tôi phải không ông Levy?" cậu phục vụ khách sạn hỏi.

"Không đâu chàng trai trẻ ạ," bác sĩ Epstein trả lời. "Tôi lớn lên ở đây. Nhưng tôi đã đi xa một thời gian dài."

"Và ông chưa bao giờ về thăm lại ư?" cậu phục vụ hỏi.

"À, thực ra tôi từng về thăm một lần, nhưng tôi đã có một trải nghiệm vô cùng đáng xấu hổ và tôi cảm thấy không thể quay trở lại và gặp mặt mọi người nơi đây."

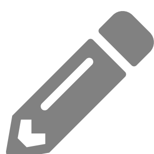
"Ngài Levy," cậu phục vụ đề xuất, "tha lỗi cho tôi vì đã đưa ra lời khuyên cho một quý ngài lỗi lạc như ông, nhưng theo những gì tôi học được trong cuộc đời non trẻ của mình thì thường là những điều có vẻ đáng hổ thẹn với tôi chẳng hề đáng chú ý với những người khác. Và có lẽ điều đó cũng đúng với sự cố của ông đấy."

"Cảm ơn cậu, nhưng tôi nghi ngờ điều đó đúng với sự việc của tôi lắm," bác sĩ Epstein trả lời.

"Tại sao? Nó xảy ra đã lâu chưa?"

"Lâu rồi."

"Ổ," cậu nhân viên trả lời. "Nó xảy ra trước hay sau vụ xì hơi của Epstein?"



Đôi khi mọi việc thực sự tệ như vẻ ngoài của chúng. Nhưng điều đó không thay đổi được bất cứ điều gì: bạn vẫn phải tiếp tục và sống cuộc đời của mình. Điều làm điều đó khả thi là một phẩm chất được gọi là *khả năng phục hồi:* khả năng bật lại khi mọi việc không diễn ra đúng như kế hoạch.

Điều đó nghe có vẻ mang tính anh hùng bất khả thi phải không? Không hề. Khả năng phục hồi là một phần bình thường của con người chúng ta, và các nghiên cứu chỉ ra rằng ta có thể luôn phát triển nó.

Có khả năng phục hồi không có nghĩa là bạn sẽ không cảm thấy đau đớn. Không có cách nào tránh được đau thương. Nhưng điều đó có nghĩa là bạn sẽ có sức mạnh để vượt qua những thời gian khó khăn – và sống để xì hơi vào ngày khác.



Theo nhiều nghiên cứu, kẻ thù lớn nhất của khả năng phục hồi là *cảm giác bất lực*. Một loạt thí nghiệm trong những năm 1970 tiết lộ rằng khi cảm thấy hoàn toàn không thể thay đổi hoàn cảnh của mình, ta có

khuynh hướng từ bỏ và chấp nhận hoàn cảnh ấy. Nhưng các nghiên cứu cũng chỉ ra rằng chúng ta có thể chiến đấu và gây dựng khả năng phục hồi. Một vài mẹo để làm điều đó:

– **Buông bỏ tinh thần "thua cuộc".** Bạn có xu hướng tiếp nhận những bước lùi như là "bằng chứng" cho sự kém cỏi hoặc giá trị thấp kém của mình không? Nhiều người trong chúng ta làm như vậy, nhưng những người kiên cường tiếp nhận thất bại như một cơ hội để học hỏi và phát triển.

– **Đặt mục tiêu.** Hướng về phía những mục tiêu cụ thể và đề cao những cam kết mang lại cho chúng ta động cơ để bật trở lại. Điều này ứng dụng vào trong kinh doanh, mối quan hệ cá nhân và cả công việc tự nguyện nữa. Điều mấu chốt: Cố gắng giữ cho các mục tiêu trong vòng kiểm soát. Đạt được chúng sẽ cho bạn sức mạnh: không đạt được chúng có thể khiến bạn có cảm giác như thể một thất bại.

– **Nhiệm vụ: kiểm soát.** Những người mau phục hồi có một trung tâm kiểm soát nội tại (xem câu chuyện số 40): họ cảm thấy có trách nhiệm về số mệnh của mình, và cưỡng lại sự tự ngược đãi. Họ duy trì điều này bằng cách tập trung vào những gì họ có thể kiểm soát chứ không phải những gì không thể.

– **Hãy nhìn vào mặt tích cực.** Những người mau hồi phục biết rằng bất cứ bước lùi nào cũng chỉ là một sự kiện – họ không khái quát hóa nó. Họ coi những khó khăn là nhất thời và họ thúc đẩy sự phát triển.

– **Gọi cho bạn bè.** Các nghiên cứu chỉ ra rằng nhân tố hàng đầu trong việc phát triển khả năng phục hồi là có một gia đình và những quan hệ xã hội gắn bó. Xét về khía cạnh dung dưỡng, những mối quan hệ trọng yếu thực sự khiến bạn trở thành một người mạnh mẽ hơn.

49. Đừng hỏi



Chúa có thể tha thứ cho tội lỗi… nhưng gây bối rối sẽ không được tha thứ cả trên thiên đường lẫn mặt đất.

— Ralph Waldo Emerson

Một người phụ nữ tiến về phía một ông già đang ngồi trên chiếc xích đu ở hàng hiên nhà ông ta. “Xin lỗi,” người phụ nữ nói. “Trông ông thật hạnh phúc. Nếu ông không phiền thì cho phép tôi được hỏi, bí mật để có một cuộc sống lâu dài và hạnh phúc của ông là gì?”

“À,” người đàn ông trả lời, “mỗi ngày tôi hút hai bao thuốc lá, uống khoảng nửa lít whiskey, ăn cỡ chục chiếc bánh rán vòng và một túi khoai tây chiên, và tôi chẳng bao giờ tập thể dục cả.”

“Ồ! Thật là khó tin,” người phụ nữ nói. “Chính xác thì ông bao nhiêu tuổi?”

"Hai mươi sáu."



Ai chẳng từng không hỏi một câu gây bối rối về vẻ ngoài của người nào đó chứ? Tò mò hoặc bất cẩn, chúng ta quên rằng chúng ta đang đối đầu với những cảm xúc của người khác và hỏi han một cách ngẫu hứng, "Khi nào thì em bé ra đời?" và hóa ra là người phụ nữ không hề mang bầu. Hoặc chúng ta hỏi một người đang vật lộn về tài chính tại sao họ không "chỉ việc mua" thứ họ cần. Lúc đó, không chỉ bản thân chúng ta ngượng ngùng – mà chúng ta còn tàn nhẫn vô tâm, và việc đó có thể gây tổn thương tinh thần sâu sắc.

Trước khi bạn thốt ra một câu hỏi riêng tư, hãy cân nhắc đến tác động của nó. Hãy nhắc nhở bản thân rằng sự kết nối chân thành với ai đó khởi đầu bằng việc thể hiện sự tôn trọng những cảm xúc của họ. Hoặc chỉ là khiến nó đơn giản: Hãy biến việc tránh đặt ra những câu hỏi có khả năng gây lúng túng về những vấn đề có thể nhạy cảm với cả đôi bên trở thành một quy tắc. Điều này cứu bạn (và cả người khác) khỏi rất nhiều tình huống éo le.



Đây là danh sách mười câu hỏi nhạy cảm bạn gần như không nên hỏi. Hãy cân nhắc xem liệu bạn cảm thấy thế nào nếu ai đó đặt những câu hỏi đó với bạn.

— "Chị đang mang bầu à?"

— "Bạn kiếm được bao nhiêu tiền?"

— "Khi nào bạn sẽ có con?"

— "Bạn nặng bao nhiêu cân?" (Hoặc tệ hơn, "Bạn vừa tăng cân à?")

— "Bạn là ai?"

— "Có vấn đề gì với sức khỏe của bạn à?"

— "Hai bạn đang định kết hôn ư?"

— "Tại sao bạn lại không chi trả cho thứ đó?"

— "Vẫn một mình à?"

— "Cái gì đây?" (chỉ vào vết sẹo hoặc khiếm khuyết gì đó trên thân thể)

Nếu bạn nhỡ miệng bật ra một trong những câu hỏi này, đây là hai cách để giải quyết:

– **Một lời xin lỗi chân thành.** Tin tốt là bất kể một người nói lời xin lỗi ở thời điểm nào, người kia cũng đều sẽ hiểu. Và thành thật là một sự xoa dịu tuyệt vời cho hầu hết mọi điều.

– Nếu nói xin lỗi vẫn bất khả thi, hãy tìm đến **một bên thứ ba – ai đó cả hai bên đều tin tưởng** – để tiếp cận người kia cùng thông điệp của bạn. Một lần nữa, người ta thường đánh giá cao việc bạn đang cố gắng. Hãy đề nghị bạn bè chung đưa cho người kia thông tin liên hệ của bạn để bạn có thể xoa dịu mọi việc.

50. Lcmđ (Lo cho mình đi)



Hãy để lũ cáo chăm lo cho đuôi của chúng.

— Cách ngôn Ý

Một gã trai nhỏ bé ngồi ở quầy bar, nhìn chằm chằm vào cốc của mình thì một tay chạy xe mô tô to lớn tiến lại, lấy cốc nước của gã này và dốc tuột vào họng mình.

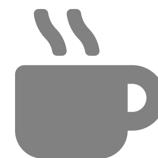
Gã trai nhỏ bé khóc òa. Tay chạy xe mô tô nói, “Này, anh chàng, tôi chỉ đùa thôi mà. Đây, tôi sẽ mua cốc nước khác cho anh.”

“Không, không phải thế. Hôm nay là ngày tệ nhất cuộc đời tôi. Đầu tiên, tôi ngủ dậy muộn và lỡ mất cuộc họp quan trọng, vì vậy ông chủ đuổi việc tôi. Rồi khi tôi rời tòa nhà, tôi phát hiện ra chiếc xe ô tô của tôi đã bị mất trộm và cảnh sát nói rằng họ không thể

làm gì được. Vì vậy, tôi bắt taxi về nhà, nhưng không may lại để quên ví trên xe và người lái taxi đã lái béng xe đi rồi. Rồi tôi bắt gặp vợ tôi trên giường với người bạn thân nhất của tôi. Vậy là tôi ra đây và ngồi bên quầy bar này. Và khi tôi đang nghĩ về việc sẽ kết liễu cuộc đời mình thì anh xuất hiện và uống cốc thuốc độc của tôi."



Xía vào cuộc đời của người khác có thể dẫn đến những kết quả tai hại. Động chạm đến những vấn đề của người khác giống như uống cốc thuốc độc của họ vậy – và bạn đã biết giờ thì mọi việc sẽ diễn ra thế nào rồi đây. Thuốc giải độc: hãy chiến đấu với cơn bốc đồng và học cách tự lo việc của mình.



Đây là vài mẹo:

– Hiểu rõ vai trò của bạn. Nếu đó thực sự không phải vấn đề của bạn, và không ai yêu cầu bạn giúp đỡ, LCMĐ. Không thể biết được liệu việc đó có ảnh hưởng tới bạn không ư? Hãy thử vài bí kíp sau:

1. Hãy viết vấn đề ra: ví dụ, "Gordon ghét công việc của anh ta." Giờ hãy khoanh tròn câu đó.

2. Vẽ một vòng tròn lớn hơn quanh vấn đề. Trong vòng tròn này, hãy viết tên của (những) người chịu ảnh hưởng trực tiếp nhất bởi vấn đề đó: ví dụ, "vợ anh ta".

3. Hãy tiếp tục vẽ những vòng tròn, bổ sung mỗi người vào từng vòng tròn (con cái anh ta, các đồng nghiệp, ông chủ, v.v…) cho tới khi bạn

nhận ra bạn đứng ở chỗ nào. Việc này sẽ làm rõ điều đó.

– Nếu không ai mời bạn vào cuộc trò chuyện, tức là họ không muốn bạn dính dáng vào. Cho dù bạn có quan điểm riêng về chủ đề của cuộc trò chuyện. LCMĐ.

– Nếu bạn cứ xía vào, và họ khoanh tay trước ngực trong khi bạn nói, không nhìn vào mắt bạn, hoặc có vẻ như sắp tản đi, họ không muốn sự giúp đỡ của bạn đâu. LCMĐ.

51. Bỏ bớt một chân



Cách tốt nhất để có một ý tưởng hay là có thật nhiều ý tưởng.

— Linus Pauling

Một nhà sinh học đang làm thí nghiệm với con ễnh ương to. "Ta muốn chú mày nhảy xa hết mức có thể," nhà sinh học nói… và rồi con ễnh ương đã nhảy lên. Nhà sinh học tiến hành đo và viết vào cuốn sổ tay của mình: "Con ễnh ương khỏe mạnh có thể nhảy cao 36 inch."

Rồi anh ta cắt chân phải trước của con ễnh ương đi, băng vết thương lại và nói, "Nhảy đi!" Như dự đoán, cú nhảy ngắn hơn một chút. Nhà sinh học viết vào sổ tay: "Cắt bỏ một chân. Con ễnh ương vẫn nhảy được 33 inch."

Rồi anh ta cắt chân trái phía sau của con ễnh ương. Một lần nữa anh ta lại bảo con ễnh ương nhảy. Sau khi đo chiều dài cú nhảy, nhà sinh học viết: "Cắt đi hai chân. Con ễnh ương vẫn có thể nhảy xa 22 inch."

Rồi nhà sinh học cắt chân trái trước của con ễnh ương và một lần nữa lại nói, "Nhảy đi!" Con ễnh ương một chân gần như không thể nhảy đi được chút nào, và nhà sinh học ghi nhận xét: "Cắt đi ba chân. Con ễnh ương có thể nhảy xa được 6 inch."

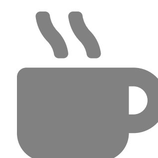
Cuối cùng, nhà sinh học cắt nốt chiếc chân phải phía sau của con ễnh ương khốn khổ và nói, "Được rồi, ễnh ương, đây là lần cuối rồi. Nhảy đi!" Anh ta đặt con ễnh ương xuống và nó chỉ ngồi đó bất động. "Nhảy đi!" anh ta hét lên. Nhưng con ễnh ương không động đậy. Nhà sinh học viết vào trong sổ: "Cắt cả bốn chân. Con ễnh ương bị điếc."



Các nhà khoa học không ngừng phát hiện ra những dự đoán tệ hại và những kết luận nực cười – như nhà sinh học trong câu chuyện trên. Nhưng các nhà khoa học không để điều đó làm phiền họ, bởi họ hiểu rằng chừng nào nó chưa được chứng minh, ý tưởng chỉ là một ý tưởng. Phương pháp khoa học (xem dưới đây) cho phép họ mặc nhiên công nhận bất cứ khái niệm kỳ quặc nào mà họ muốn – nhưng sau đó nó đòi hỏi họ kiểm chứng giả thuyết của mình để xem nó có đúng không. Đó là lý do chúng ta có thể được đảm bảo rằng rốt cuộc sẽ có người kiểm

chứng lý thuyết của nhà sinh học kia và chứng minh rằng nó vừa sai trái vừa điên rồ.

Cách tiếp cận này không chỉ dành riêng cho các nhà khoa học – tất cả chúng ta đều cần hiểu cách phân biệt khoa học thực tiễn với khoa học viễn tưởng. Nếu không, mọi người có thể (và sẽ) mù quáng tin rằng những thuyết lập dị của họ là sự thật – điều này không tốt cho bạn cũng như cho xã hội. Hãy giữ tinh thần phê phán trước “những dữ kiện” chưa được chứng minh và nằm lòng câu hỏi đơn giản, “Bằng chứng đâu?”



Tiêu chuẩn để chứng minh bất cứ điều gì là “phương thức khoa học”. Nếu bạn chú tâm trong các tiết học khoa học, bạn hẳn nhớ lại những bước đơn giản mà một nhà khoa học, nhà phát minh, đầu bếp – và nhiều người khác nữa – sử dụng để thiết lập đâu là sự thật về thế giới vật chất. Đây là một phiên bản được đơn giản hóa:

1. Xác định vấn đề. Bạn muốn biết điều gì?

2. Học nhiều hết mức có thể về chủ đề.

3. Đưa ra một giả thuyết. Thực hiện một dự đoán có tính nghiên cứu về điều bạn sẽ khám phá.

4. Tiến hành một thử nghiệm có thể cho bạn biết liệu giả thuyết của bạn có đúng hay không. (Hoặc chỉ có vẻ như là, chứ không phải đúng.)

5. Phân tích dữ liệu từ thử nghiệm.

6. Đưa ra kết luận.

Nghe thật đơn giản phải không? Đúng vậy. Chúng ta thường làm điều này một cách bản năng, không coi nó là một phương pháp chính thức, nhưng nó thực sự là một trong những thành tựu vĩ đại của loài người. Nó không được phát hiện ra tới tận những năm 1600 khi các nhà khoa học (khi đó được gọi là các nhà khoa học tự nhiên) chấp nhận ý tưởng rằng chúng ta có thể nghiên cứu về thế giới qua quan sát và thử

nghiệm. Kết quả là mang đến tất cả những gì quanh ta: xe hơi, máy tính, dược phẩm, v.v... Thế giới hiện đại không thể tồn tại mà không có phương pháp khoa học, bởi nó hiệu quả.

52. Xếp hàng đi



Một người chú tâm trả thù phải giữ cho vết thương của anh ta luôn há miệng, bằng không nó sẽ liền mất.

— Francis Bacon

Một ngày nọ, một phụ nữ trẻ đang trên đường trở về nhà thì phát hiện ra một đám tang kỳ lạ. Một chiếc xe tang màu đen theo sau là một chiếc xe tang nữa. Phía sau là một phụ nữ cao tuổi đi bộ với một con chó sục được tròng dây xích, theo sau là một trăm phụ nữ đi theo hàng một phía sau bà.

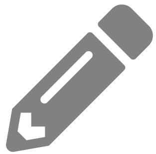
Người phụ nữ trẻ nhìn trong vài phút đầy ngạc nhiên, và cuối cùng tiến lại phía người phụ nữ đang đi cùng con chó.

"Xin lỗi," người phụ nữ trẻ nói, "tôi xin lỗi vì đã quấy quả bà trong khoảng thời gian đau buồn này, nhưng tôi chưa bao giờ nhìn thấy bất cứ điều gì như thế này. Đám tang này là của ai vậy?"

"Chồng tôi," người phụ nữ cao tuổi trả lời. "ông ấy nằm trong chiếc xe tang đầu tiên kia. Con chó này đã phát hiện ra ông ấy ở trên giường với bạn gái và đã cắn chết cả hai người bọn họ. Cô ta trong chiếc xe tang thứ hai."

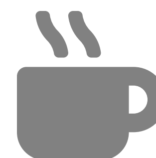
Người phụ nữ thốt lên, "Ồ, tôi rất tiếc"… nhưng sau đó cô mỉm cười và nói thêm, "Vậy, tôi có thể mượn con chó của bà được không?"

"Xếp vào hàng đi," người phụ nữ kia trả lời.



Trả thù là một trong những bản năng cơ bản nhất của con người. Chúng ta tin rằng việc giáng đòn đau vào người khác bởi họ đã "làm điều sai quấy" với ta sẽ khiến chúng ta cảm thấy tốt hơn. Nhưng điều đó thực sự không đem lại hiệu quả như vậy: Theo các nghiên cứu, hầu hết mọi người theo đuổi việc trả thù đều cảm thấy tệ hơn, chứ không tốt hơn – nỗi giận dữ của họ thực sự tăng lên. Hóa ra, tìm kiếm sự trả thù khiến chúng ta ngập chìm trong cảm giác tệ hại. Đó có thể là điều mà Khổng Tử ngụ ý khi nói, "Nếu ngươi định trả thù, việc đầu tiên là đào sẵn hai nấm mồ."

Vì vậy, khi bạn cảm thấy muốn trả thù, hãy tự hỏi bản thân liệu việc trả thù có phải là một nhiệm vụ bạn thực sự muốn thực hiện không. Nó không chỉ là quyết tâm khiến ai đó phải chịu cảm giác tệ hại; nó hẳn còn là một quyết tâm khiến chính bạn cảm thấy tồi tệ, và sa lầy trong quá khứ. Khi tập trung vào việc trả thù, bạn không thể tiến lên trong cuộc đời mình – bạn chỉ làm sống lại những khoảnh khắc khó chịu của đời mình mà thôi.



Các nhà nghiên cứu tin rằng loài người được lập trình để tìm kiếm sự trả thù như một cách để tuân thủ sự hợp tác xã hội. Họ phát hiện ra rằng chúng ta trải nghiệm sự trả thù (hoặc ít nhất cũng là những ý nghĩ về nó) trong trung tâm tưởng thưởng của não bộ – vì vậy, theo nghĩa đen sự trả thù chính là một niềm vui sướng để nghiền ngẫm. Nhưng nó không tốt như mong muốn. Các chuyên gia đề xuất rằng việc thực hiện những bước sau sẽ tránh được việc chìm sâu vào việc tìm kiếm việc trả thù.

– **Chấp nhận.** Khát khao trả thù giống như một lời hiệu triệu hành động, nhưng thực tế, không có mối tương quan giữa việc cảm thấy nó và nhu cầu cần làm điều gì đó cho nó. Bạn cảm thấy nhu cầu ấy bởi bạn là con người. Việc bạn cần làm là không phản hồi lại nó. Hãy để cảm giác ấy trôi qua nếu có thể.

– **Ngừng lại.** Cho bản thân thời gian để xử lý trải nghiệm. Kiềm chế đưa ra bất cứ quyết định nào cho tới khi bạn trở nên bình tĩnh và có thể suy nghĩ thông suốt. Các nghiên cứu đề xuất rằng việc lựa chọn không hành động là một cách truyền tải cho chính bạn rằng vấn đề không quan trọng, việc này khiến bạn dễ dàng bỏ qua nó.

– **Tìm ra điều bạn thực sự cần.** Khát khao trả thù xuất phát từ cảm giác bị xúc phạm. Điều bạn có thể cần trong tình huống này là xác minh chứ không phải là trả đũa – khôi phục lại lòng tự tôn và thừa nhận rằng bạn đã bị đối xử tệ hại. Có những cách khác để khôi phục lòng tự tôn bên cạnh việc trả đũa. Ví dụ, đầu tư "năng lượng trả thù" vào việc nỗ lực hướng tới những mục tiêu cá nhân, tập trung vào bản thân chứ không phải "kẻ thù".

53. Khiêu khích



Điều tự do tột bậc của con người [là] lựa chọn thái độ trong bất cứ tình huống nào…

— Viktor Frankl

Một ông già và một thanh niên đang thi đấu giao hữu vài lượt golf. Trong lượt hố 8, hai người chia nhau cú phát bóng và quả bóng rơi vào chỗ gồ ghề, nơi có cây thông cao dăm chục mét mọc chắn giữa họ và thảm cỏ. Có vẻ như họ sẽ cần chút nỗ lực để lấy quả bóng trở lại sân. "Tôi đoán là không ai trong chúng ta sẽ ghi điểm ở hố này rồi," người thanh niên nói.

"Tại sao cậu lại nói vậy?" ông già hỏi.

"Chúng ta quá gần cái cây đó. Không có cách nào để chúng ta có thể đánh bóng qua nó được."

“Cậu nghiêm túc chứ?” ông già nói. “Tôi lấy làm kinh ngạc là cậu lại yếu đuối như vậy đây. Tại sao chứ khi mà lúc bằng tuổi cậu, tôi đã đánh quả bóng cao quá cả cái cây này một cách dễ dàng.”

“Thật à? Được rồi, nếu khi đó ông đã làm được như vậy,” người thanh niên trả lời đầy tức giận, “tôi có thể làm điều ấy bây giờ.”

“Thật à? Cậu có muốn cá cược không?” ông già hỏi.

“Chắc rồi. Năm mươi đô nếu tôi có thể đánh bóng qua được cây thông này.”

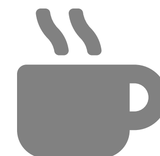
Ông già gật đầu đồng ý trong khi người thanh niên lao tới chỗ quả bóng, nhìn cái cây và vung cây gậy ra sau xa hết mức. Rồi đẩy quả bóng lên cao hơn bất cứ cú đánh nào anh ta từng thực hiện. Quả bóng lao thẳng vào giữa cái cây và mắc luôn vào đó.

“Dĩ nhiên rồi,” ông già cười sảng khoái, “khi tôi bằng tuổi cậu, cái cây đó cao chỉ khoảng hơn chục mét thôi.”



Ở vài thời điểm, mọi người sẽ tìm cách khiêu khích, thường chỉ để giải trí (như ông già trong câu chuyện trên). Bằng cách nào đó họ biết rằng cần làm gì thì sẽ khiến bạn cảm thấy bất an, giận dữ hoặc hổ thẹn. Bạn không thể ngăn chặn điều đó. Nhưng bạn có thể học cách kiềm chế và hiểu rõ bản thân để giữ mình tránh xa khỏi sự kích thích, phản ứng một

cách vô lý, và kết quả là giành được sự tự tin đi cùng với hiểu biết rằng bạn có khả năng kiểm soát khi cần thiết.



– **Tìm cách thoát ra.** Khả năng là, việc bạn bị khiêu khích sẽ xuất hiện đầy bất ngờ. Khi bạn đột nhiên biết có chuyện gì đó đang diễn ra, đừng phản ứng lại. Hãy bình tĩnh xem xét bản thân và điều chỉnh lại tâm trạng của mình. Bạn sẽ lấy lại kiểm soát nhanh hơn bạn nghĩ, và khi đó không ai biết rằng bạn đã bị khiêu khích nữa kia.

– **Làm chủ cảm xúc.** Không ai có thể *khiến* bạn cảm thấy gì đó, họ chỉ có thể kích hoạt những cảm xúc bạn đã có sẵn mà thôi. Vì vậy, hãy thừa nhận rằng cảm xúc của bạn thuộc về bạn chứ không phải bất cứ ai khác. Họ đại diện cho lòng tự trọng thấp, sự hổ thẹn, nỗi bất an và một loạt những vấn đề nhạy cảm khác. Một khi bạn đã nhận ra điều đó, bạn có thể đưa ra chiến lược để đối phó với nó. Ngược lại, nhân thể thì những người khiêu khích ác ý không phải là vấn đề của bạn. Hãy có lòng cảm thông, nhưng cũng hãy để họ tìm cách khác để xử lý nỗi đau của riêng họ.

– **Thiết lập rõ các giới hạn.** Hãy cho mọi người biết giới hạn của bạn, và tuân thủ theo đó. Chẳng hạn, nói không khi bạn có ý là không, và không cảm thấy tội lỗi về điều đó; lên tiếng khi bạn cảm thấy bị đối xử không công bằng; và không hòa cùng với đám đông cũng là một phản ứng tốt (xem câu chuyện số 65).

54. Mất chìa khóa

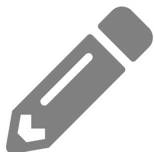


Không biết khi nào bình minh sẽ tới, nên tôi mở sẵn mọi cánh cửa.

— Emily Dickinson

Hỏi: Khi đánh mất chìa khóa, nơi nào sẽ là nơi bạn luôn tìm thấy chúng?

Đáp: Nơi cuối cùng bạn tìm đến.



Câu hỏi kinh điển này có thể chỉ nói về việc bạn đánh rơi chìa khóa, nhưng với chúng tôi, nó là một phép ẩn dụ đối với việc tìm kiếm bất kỳ điều gì trong đời. Khi bạn tìm kiếm điều gì đó, thường có những khoảnh khắc lo lắng hoặc hoảng loạn chìm ngập cảm xúc không biết nó ở đâu. Cảm giác như thể bạn sẽ không bao giờ tìm thấy thứ mình đang tìm kiếm. Nhưng hãy nhớ, việc tìm được ra là điểm cuối của hành trình – chừng nào bạn tìm ra được thứ bạn đang tìm kiếm, tức là bạn đã

xong việc. Điều quan trọng chính là quá trình tìm kiếm. Và "không biết" là một phần không thể tách rời của quá trình ấy.

Cố gắng đừng bối rối khi tìm kiếm điều gì đó mà không thể tìm được nó. Bạn vẫn chưa tìm ra nó kia mà.



Tại sao việc "không biết" lại khó khăn đến vậy? Nghiên cứu chỉ ra rằng chúng ta có thể được cài đặt để cảm thấy khó chịu với sự bất định. Ví dụ, trong một nghiên cứu năm 2006, mọi người "được lựa chọn giữa đợi để chịu đau đớn nhẹ nhàng hơn và ngay lập tức nhận một nỗi đau lớn hơn", họ thường chọn đau hơn để đỡ thấy khó chịu khi phải chờ đợi. Và một nghiên cứu năm 2010 phát hiện ra rằng não bộ của chúng ta "cảm thấy được tưởng thưởng khi chúng ta đưa ra một lựa chọn – bất cứ lựa chọn nào". Vì vậy, hãy nhớ rằng khi đang tìm kiếm tức là chúng ta cũng đấu tranh với sự thôi thúc bản năng là đưa ra những lựa chọn nhanh chóng và dễ dàng, cho dù chúng ta biết chúng không tốt cho ta.

55. Đó là câu trả lời cuối cùng của bạn ư?



Hãy tính toán các rủi ro. Điều đó khác hẳn với việc vội vàng đấy.

— George Patton

Một gã qua đời và xuống địa ngục. Satan gặp anh ta và nói rằng anh ta sẽ chứng kiến con người ở trong ba phòng. "Ngươi phải chọn phòng mà ngươi sẽ phải trải qua," Satan nói. Trong phòng đầu tiên, mọi người đang đứng ngập tới cổ trong đống phân. Người đàn ông hoảng sợ nói, "Không đời nào, cho tôi xem phòng tiếp theo."

Trong phòng thứ hai, mọi người đang đứng trong đống phân ngập tới mũi. Lần này người đàn ông cũng khiếp sợ và nói không.

Vì vậy, Satan mở cửa phòng thứ ba, nơi mọi người đang đứng ngập mắt cá chân trong đống phân, uống cà phê và ăn bánh rán

vòng. Người đàn ông ngay lập tức nói, “Tôi sẽ ở trong phòng này.”

Satan gật đầu và bắt đầu rời đi khi người đàn ông lội vào phòng và tự rót cho anh ta một tách cà phê. Đúng lúc đó Satan quay lại và hét lên, “Được rồi. Giờ nghỉ đã hết. Các người cắm đầu xuống đi!”



Có cần phải đưa ra quyết định nhanh chóng không? Hãy chậm lại và tìm kiếm nhiều thông tin nhất có thể trước khi đưa ra một cam kết. Suy xét vội vàng có thể đem lại những hậu quả tai hại, và một vài quyết định, mà khi bạn đã đưa ra, có thể khiến bạn phải chịu đựng nó vĩnh viễn… và, bạn biết rồi đấy.



Theo các nhà khoa học hành vi, chúng ta không thể không đưa ra những suy xét vội vàng. Đó là một “kỹ năng” mà chúng ta phát triển được từ khi còn nhỏ và sử dụng cho suốt cuộc đời. Trong khoảng thời gian vài giây (hoặc theo vài nghiên cứu, khoảng 10 giây ngắn ngủi), chúng ta quyết định là mình có thích hoặc tin tưởng ai đó, liệu người đó có đang nói sự thật hay không, nếu là một ông chủ mới hoặc một người lao động tiềm năng thì sẽ suy nghĩ xem liệu buổi gặp mặt đầu tiên có dễ chịu hay không, v.v… Đôi khi những xét đoán nhanh chóng có thể đúng, đôi khi lại sai. Bạn có thể nâng cao kỹ năng đưa ra những suy đoán tốt nếu bạn nhận thức được rằng các sai lầm thường được tạo ra bởi các quyết định dựa trên:

– **Định kiến cá nhân.** Những lựa chọn mau chóng có thể dễ dàng bị ảnh hưởng bởi một định kiến cá nhân mà không liên hệ gì tới quyết

định. Chẳng hạn như một màu sắc yêu thích (hoặc ít thích nhất), một mùi hương, một khiếm khuyết, v.v…

– **Thông lệ.** Những lựa chọn của chúng ta thường bị ảnh hưởng một cách quá nghiêm ngặt bởi các tiêu chuẩn xã hội. Ví dụ Malcolm Gladwell, tác giả của *Blink* (Ttrong chớp mắt), đã khảo sát hàng trăm công ty trong danh sách Fortune 500 về chiều cao của các CEO, và phát hiện ra rằng tất cả họ đều cao. "Không có sự tương quan giữa chiều cao và năng lực thúc đẩy và lãnh đạo mọi người," Gladwell nói. "Nhưng vì lý do nào đó các công ty lựa chọn những người cao cho vị trí lãnh đạo." Chúng ta cũng đưa ra những quyết định nhanh (nhưng vô lý) dựa trên các yếu tố như sự lễ phép, sự thu hút về hình thể, mẫu hình về giới tính hoặc sắc tộc và vân vân.

– **Dấu hiệu văn hóa.** Các nghiên cứu phát hiện ra rằng chúng ta sẽ giỏi đọc được nét mặt của các thành viên thuộc về nhóm văn hóa hoặc sắc tộc của chúng ta hơn. Khi nhận thức được điều này, bạn có thể có một lợi thế vượt trội nếu thấy mình phải đưa ra một suy đoán nhanh chóng về ai đó đến từ nhóm dân tộc khác.

56. Tình yêu, rõ rồi



Con báo có thể thay đổi các đốm của nó không?

— Steve Javna, diễn giải về Kinh Thánh (Jeremiah 13:23)

Một cô dâu và chú rể hạnh phúc trong tình yêu và cực kỳ phấn khích với việc bắt đầu cuộc sống chung. Cô dâu thích cưỡi ngựa, vì vậy họ tới một nông trại có khu nghỉ ở Montana vào tuần trăng mật. Một ngày, họ quyết định ra ngoài cưỡi ngựa. Khi hai con ngựa nhảy qua một con suối nhỏ, con ngựa của chú rể trượt chân và khiến anh chàng bị ngã. Khi họ sang bên bờ kia, cô dâu xuống ngựa, tiến về phía con ngựa của chú rể, nhìn thẳng vào mắt con ngựa và nói, “Lần thứ nhất!” Rồi cô lên ngựa và họ tiếp tục lên đường.

Đi xa hơn một chút nữa, con ngựa của người chồng lại bị vấp khi nhảy qua một cái cây đổ. Người vợ xuống ngựa, chỉ thẳng ngón tay vào mặt con ngựa và nói, “Lần thứ hai!” Rồi cô leo lại yên ngựa và họ tiếp tục đi.

Chiều muộn hôm đó, con ngựa của người chồng bị giật mình bởi một con rắn trên đường mòn và nhảy dựng lên trên hai chân sau khiến người chồng ngã lăn xuống đất. Người vợ nhanh chóng xuống ngựa, đứng trước mặt con ngựa của chồng và hét lên, “Lần thứ ba!” Rồi cô rút khẩu súng lục ra khỏi túi và bắn chết con ngựa.

Người chồng, choáng váng khi chứng kiến con ngựa bị giết, nói với vợ, “Em điên rồi! Sao em có thể làm một điều như vậy chứ?”

Người vợ tiến về phía người chồng, bình tĩnh nhìn thẳng vào mắt anh ta và nói, “Lần thứ nhất.”



Giá trị cốt lõi và phẩm chất cá nhân của một con người tiết lộ bản thân họ trong mọi việc mà họ làm. Nhưng chúng ta thường bỏ qua thông điệp bởi chúng ta muốn họ trở thành người khác – ai đó dễ thương hơn, ai đó mạnh mẽ hơn, ai đó ít đòi hỏi hơn, ai đó yêu thương nhiều hơn. May thay (hay không may thay) là ảo tưởng đó có thể kéo dài chẳng lâu, bởi như cha chúng tôi vẫn thường nói với chúng tôi, “Ta không thể là hai người được.” Rốt cuộc, con người đích thực luôn xuất hiện cuối cùng – và như Maya Angelou có câu nói nổi tiếng, “Khi ai đó thể hiện cho bạn họ là ai, hãy tin họ.”



Đây là năm cách mọi người thể hiện cho bạn thấy họ thực sự là ai:

– **Việc tương tác với người lạ.** Họ đối xử với mọi người như thế nào khi không có hậu quả xã hội ngay tức thì? Ví dụ, họ có lịch sự với những người bồi bàn và lái xe taxi không, hoặc họ có thô lỗ và coi thường không? Điều này cho thấy rất nhiều về mức độ thông cảm của họ.

– **Những bạn bè họ lựa chọn.** Quan điểm về những gì là "bình thường" và chấp nhận được về mặt xã hội của chúng ta chịu ảnh hưởng rất lớn bởi bạn bè. Bạn bè có xu hướng phản chiếu hành vi của nhau, vì vậy quan sát bạn bè của ai đó giống như xem một lát cắt về tính cách của họ vậy.

– **Họ phản ứng thế nào khi không có được điều họ muốn.** Chiến thuật xử trí nỗi thất vọng trước một bước lùi nho nhỏ của một người là một chỉ dấu tốt về cách họ xử lý với cuộc đời nói chung. Họ càng linh hoạt bao nhiêu, họ càng né tránh được những cú sốc cuộc đời tốt bấy nhiêu. Giận dữ khi những mục tiêu nhỏ bị cản trở có thể được coi là một dấu hiệu về lòng tự trọng thấp và khả năng thích ứng kém cỏi.

– **Giữ lời (hoặc không giữ lời).** Có nhiều lý do tại sao một người có thể không giữ cam kết. Họ có thể đồng ý làm điều gì đó chỉ vì đó là những xung đột. Họ có thể có sự thiếu quan tâm đến tàn nhẫn của những kẻ ái kỷ. Hoặc họ có thể là những người thiếu thực tế về thời gian. Điều quan trọng cuối cùng cũng giống như mọi trường hợp khác: Nếu họ không thể giữ lời hứa với người khác, đừng hy vọng họ giữ lời hứa với bạn.

– **Họ giải quyết các mối quan hệ cũ như thế nào.** Họ có hòa hợp với đối tác cũ, bạn bè và thành viên gia đình không? Họ có rút kinh nghiệm được từ những mối quan hệ thất bại không? Hãy tưởng tượng

bản thân bạn trong nhóm những người đó. Đi`ều đó có thể giúp bạn hiểu họ rõ hơn.

57. Tin xấu



Tin xấu không phải là rượu. Nó không tốt lên theo thời gian đâu.

— Colin Powell

Một phụ nữ đi nghỉ và gửi con mèo của cô ở chỗ em gái. Vài hôm sau cô gọi điện hỏi em gái xem con mèo thế nào.

"Tin xấu đây," em gái cô nói. "Con mèo của chị chết rồi."

Người phụ nữ cáu điên lên. "Sao em có thể nói như vậy với chị về việc con mèo yêu quý của chị đã chết chứ? Em phải nói kiểu như, 'Con mèo ở trên mái nhà và tụi em không thể nào cho nó xuống được.' Rồi khi chị gọi cho em vào ngày hôm sau, em có thể nói, 'Con mèo bị rơi từ trên mái nhà xuống, nhưng tình hình không tệ lắm đâu, bác sĩ thú y không nghĩ là quá tệ để làm gì đó.' Và khi

chị gọi lại vào hôm sau nữa, thì em có thể nói với chị là con mèo chết mất rồi!"

"Em rất xin lỗi," cô em gái nói.

"Chị cũng xin lỗi," người phụ nữ nói sau một lúc im lặng. Chị đoán là chị không nên cáu kỉnh với em như vậy. Em biết đấy, chỉ là thật choáng khi nghe điều như vậy. Mẹ thế nào rồi em?"

"A… mẹ ở trên mái nhà và chúng em không thể nào đưa mẹ xuống được."



Được rồi, vậy thì cách tốt để chuyển tin xấu là gì? Câu trả lời là, không có cách nào hết. Nó được gọi là "tin xấu" vì một lý do thôi – nó là tin xấu.

Hầu như các tin xấu luôn gây đau buồn, điều này lý giải tại sao hầu hết chúng ta đều tìm cách tránh nó. Nhưng nó cũng là một phần của cuộc sống, vì vậy chúng ta không thể nào tránh được. Tuy nhiên, nếu bạn học được cách truyền tin xấu theo cách hiệu quả với bạn và với người nhận tin, bạn thường tìm cách báo với họ vào một thời điểm thích hợp nào đó – đó là một cách thông minh, vì tin tức chẳng hề tốt hơn nếu bạn trì hoãn nó. Và đây là tin tốt cho việc báo tin xấu: Một khi bạn đã để nó phía sau, nó thật sự khuây khỏa.



Đây là vài mẹo giúp việc báo tin xấu đỡ tệ hơn:

– **Trực tiếp báo tin.** Cách này thể hiện sự tôn trọng. Thêm nữa, bạn có thể trả lời các câu hỏi hoặc làm rõ tình huống, điều này nghĩa là bạn có xu hướng ít bị hiểu nhầm hơn.

– **Báo tin càng sớm càng tốt.** Một lần nữa, điều này lại thể hiện sự tôn trọng… nhưng nó cũng ngăn chặn tin xấu quấy quả bạn. Nếu nó đòi hỏi hành động, trì hoãn có thể làm nó rắc rối hơn. Như Napoleon đã nói, "Đừng bao giờ đánh thức tôi khi anh thông báo tin tốt, bởi tin tốt thì không có gì thúc ép cả; nhưng khi có tin xấu, hãy đánh thức tôi ngay lập tức, vì khi đó không được để phí một thời khắc nào."

– **Sử dụng phương pháp bánh "sandwich".** Bắt đầu với điều gì đó tích cực, đưa ra tin xấu, rồi kết thúc với điều gì đó tích cực. Điều này không hiệu quả nếu giả dối. Hãy chân thật.

– **Thể hiện lòng cảm thông.** Nếu phù hợp, hãy an ủi (xem câu chuyện số 22).

– **Đừng khiến nó là một bất ngờ.** Hãy tìm cách báo hiệu rằng bạn đang báo tin xấu trước khi đưa tin ấy ra. Hãy cho người nhận (và chính bạn) một khoảnh khắc chuẩn bị cho tin xấu ấy về mặt cảm xúc.

– **Nói sự thật.** Có thể là không phải tất cả, nhưng đừng giấu các dữ kiện có thể giúp người nhận hiểu tình huống tốt hơn.

– **Hãy chú ý đến nơi bạn đang hiện diện.** Nó có riêng tư không? Có chỗ để ngồi không? Có ồn ào quá không? Người nghe có thể dễ dàng thoát ra nếu họ muốn không? Những điều này rất quan trọng, vì vậy hãy lựa chọn địa điểm thật cẩn thận.

– **Hãy để họ phản ứng lại.** Bạn không thể báo tin xấu rồi kỳ vọng là người kia giữ bình tĩnh. Nhưng dù họ có phản ứng, bạn nên giữ bình tĩnh. Bạn không thể thay đổi được tin tức, nhưng bạn có thể khiến nó trở nên dễ chịu hơn… hoặc khó chịu hơn.

58. Cầm tiền và bỏ chạy ư?



Mọi chuyện đều đến với đúng người chờ đợi - cho anh ta biết điều anh ta đang đợi là gì.

— Woodrow Wilson

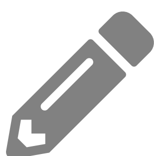
Một người thợ cắt tóc đang nói chuyện với khách hàng, "Ông thấy thằng nhỏ kia không?" ông ta nói và chỉ vào đứa trẻ khoảng 12 tuổi đang đứng ngoài tiệm cắt tóc. "Nó là đứa trẻ ngu ngốc nhất thế giới. Nhìn nhé. Tôi sẽ chứng minh cho ông xem." Người thợ cắt tóc lấy ra một tờ 1 đô la và một tờ 5 đô la, rồi gọi thằng nhóc vào. Ông ta cầm cả hai tờ tiền và hỏi, "Mày chọn đồng nào, chàng trai?"

Đứa trẻ cầm lấy tờ 1 đô la và rời khỏi cửa hàng.

"Thấy chưa?" người thợ cắt tóc cười lớn. "Đứa trẻ ngốc nhất thế giới luôn."

Vài phút sau khi người khách rời khỏi cửa hàng, ông ta bất ngờ gặp thằng nhỏ đi ra từ một quán kem. ông ta tiến lại và hỏi, “Nếu cháu không phiền vì câu hỏi của ta, ta muốn biết tại sao cháu không chọn tờ 5 đô la vậy chàng trai?”

Thằng bé liếm cây kem ốc quế rồi trả lời, “Vì nếu cháu chọn tờ 5 đô la hôm nay thì trò đấy sẽ chấm dứt luôn ạ.”



Đó là một thế lưỡng nan suốt đời: Chúng ta nên hài lòng tức thời hay thỏa mãn dài lâu? Chúng ta nên gọi món thịt lợn băm pho mát hay salad? Ra ngoài với bạn bè hay ở nhà và học bài?

Nhưng có nhiều điều để suy xét hơn ở đây chứ không chỉ là ăn cái gì hay liệu có ra ngoài tiệc tùng không. Hóa ra có những lợi ích nhất định để học cách chờ đợi, và nuôi dưỡng sự thỏa mãn bị trì hoãn thực sự là cơ hội để phát triển một kỹ năng sống có thể ảnh hưởng đến toàn bộ sự tồn tại của bạn. Điều đó không có nghĩa là bạn không bao giờ nên thỏa mãn tức thời. Nhưng nếu bạn muốn có nhiều hơn trong cuộc sống, ở vài thời điểm, bạn cần học cách tập trung và giữ kỷ luật – thay vì vồ ngay lấy tờ 5 đô la.



Có rất nhiều điều chúng ta biết về lợi ích của sự thỏa mãn bị trì hoãn nhờ thử nghiệm kẹo dẻo của Đại học Stanford. Năm 1960, tiến sĩ Walter Mischel của Đại học Stanford tạo ra một thử nghiệm trong đó ông đưa một nhóm trẻ từ 4 đến 6 tuổi vào một căn phòng cùng lúc, và đặt một phần thưởng kẹo – kẹo dẻo, bánh quy, hoặc socola hạnh nhân – lên trên bàn trước mặt lũ trẻ. Mỗi đứa trẻ đều được nói rằng chúng có

thể ăn ngay phần thưởng này, hoặc đợi 15 phút để được ăn hai phần. Rồi giáo sư rời khỏi phòng và quan sát trên máy quay để xem bọn trẻ làm gì. Không có gì ngạc nhiên khi nhiều đứa trẻ ăn luôn phần kẹo khi ông rời khỏi phòng. Những đứa khác cố chờ đợi… và thất bại. Nhưng khoảng một phần ba đứa trẻ cố gắng đợi đến 15 phút mà không ăn kẹo dẻo.

Trong 15 năm tiếp theo, nhóm nghiên cứu của trường Stanford theo dõi những đứa trẻ để xem liệu có tương quan gì giữa khả năng trì hoãn sự hài lòng với thành công trong cuộc đời của chúng không. Và câu trả lời gây ngạc nhiên cho chính họ: Họ phát hiện ra rằng những đứa trẻ có thể trì hoãn sự thỏa mãn đáng tin cậy hơn, chủ động hơn, học hành tốt hơn ở trường, tìm được công việc tốt hơn với mức lương cao hơn. Chúng cũng có khả năng tập trung và xử lý căng thẳng tốt hơn, đồng thời ít có nguy cơ béo phì, nghiện rượu và chất kích thích hơn. Nghiên cứu cuối cùng, vào năm 2011, cho thấy những phẩm chất này vẫn giữ nguyên với các cá nhân suốt cuộc đời.

Nghiên cứu khi đó đã chỉ ra rằng khả năng trì hoãn sự thỏa mãn không phải là bẩm sinh, vì các nghiên cứu viên ban đầu tin tưởng là nó có thể được dạy dỗ. Đây là ba đề xuất:

– Tiến sĩ Mischel tin rằng điều mấu chốt là thay thế hình ảnh "sự thỏa mãn tức thời" đầy hấp dẫn bằng một hình ảnh kém hấp dẫn hơn. Ví dụ, thay thế hình ảnh tưởng tượng về khoai tây chiên giòn bằng một đĩa cà rốt, hoặc một người bị đau tim vì ăn quá nhiều khoai tây chiên. Hoặc chỉ cần tưởng tượng rằng nhà hàng hết khoai tây chiên rồi.

– Trau dồi khả năng mường tượng về tương lai và những hành động của bạn sẽ ảnh hưởng tới tương lai đó như thế nào. Một nghiên cứu tại Đại học Washington cho thấy não bộ của những người trì hoãn sự thỏa mãn sáng lên ở *vùng vỏ não trước trán,* vùng giúp chúng ta nghĩ về tương lai.

– Các nhà nghiên cứu tại Đại học Rochester phát hiện ra rằng trẻ em sống trong một môi trường mà chúng nhận được những gì đã hứa thường sẵn sàng chờ đợi hơn với phần thưởng trong tương lai. Bạn có thể gây dựng niềm tin đó với chính mình: Đặt ra những nhiệm vụ nhỏ

dễ dàng đạt được, hứa với bản thân những phần thưởng nhỏ khi bạn hoàn thành chúng, và giữ lời hứa. Hãy kiên định về điều đó, bởi bí mật nằm ở việc gây dựng lòng tin. Và khi bạn học được cách tin tưởng lời hứa, bạn sẽ có khả năng trì hoãn sự thỏa mãn tốt hơn.

59. Bạn là vận rủi



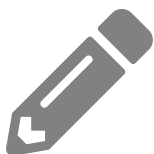
Đừng tin bất cứ điều gì bạn nghĩ.

— Ngạn ngữ cổ

Một người đàn ông nằm trên giường chờ chết, ra hiệu cho vợ lại gần. “Em yêu,” ông nói, “em đã ở cạnh anh qua tất cả mọi việc trong đời.” Vợ ông cúi xuống dịu dàng cầm lấy tay ông. Người đàn ông tiếp tục, “Khi anh mất việc, em ở cạnh anh. Khi nhà bị cháy trụi… khi công ty của anh phá sản… khi anh bị đau tim – em đều ở ngay đây bên cạnh anh.” ông nhìn lên người vợ. “Và giờ khi anh sắp đi đến đoạn cuối con đường, rốt cuộc anh đã nhận ra một điều.”

“Điều gì vậy anh yêu?” người vợ nhẹ nhàng hỏi.

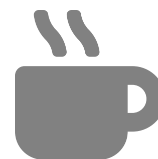
“Em đúng là vận rủi.”



Thỉnh thoảng chúng ta cộng 2 với 2 bằng 5. Đó là lý do tại sao thật tốt khi nhớ câu nói này: *Sự tương quan không hàm chỉ quan hệ nhân quả*. Điều đó có nghĩa là cho dù hai việc xảy ra đồng thời, chúng ta không nên giả định rằng cái này gây ra cái kia. Thực tế, chúng có thể chẳng liên quan gì tới nhau. Điều này nghe có vẻ hiển nhiên, nhưng như câu chuyện trên minh họa, mọi người thường liên hệ các sự kiện theo những cách khó hiểu. Ví dụ, nếu đội yêu thích của bạn thắng trong khi bạn đang mặc chiếc áo màu xanh lá cây may mắn của mình, liệu cái áo của bạn có phải là nhân tố thúc đẩy không? (Một số người thực sự sẽ nói có đấy.)

Não bộ của con người được tạo ra để tìm kiếm những hình mẫu trong môi trường của chúng ta, đặc biệt đối với những sự kiện có vẻ biểu thị cho nguyên nhân và kết quả. Sau rốt, sự tồn tại của chúng ta như một giống loài dựa vào khả năng tính toán rằng việc ăn một số loại cây nhất định sẽ giết chúng ta, hay việc thò tay vào lửa sẽ bị bỏng.

Hầu hết thời gian chúng ta thấy điều này là đúng, nhưng thỉnh thoảng chúng ta thấy những hình mẫu mà chúng không thực sự tồn tại. Vì vậy chúng ta cần phải cảnh giác với những lập luận sai lầm của bản thân và của những người khác – ngay cả khi nó có vẻ hợp lý đến hoàn hảo đi nữa. Tin tưởng vào một chiếc áo may mắn sẽ không làm bạn bị tổn hại, nhưng khi bạn đưa ra những quyết định về các mối quan hệ, sức khỏe hoặc kinh doanh dựa trên logic phi lý, kết quả có thể tai hại.



Đây là ba yếu tố mà mọi người hiểu nhầm là quan hệ nhân quả:

– **Sự ngẫu nhiên**

Ví dụ: Bạn nhận thấy rằng bất cứ khi nào trăng tròn là giá một loại cổ phiếu nhất định lại tăng lên. Vì vậy, bạn tính toán việc đầu tư của mình để trùng với kỳ trăng tròn tiếp theo… và cổ phiếu rớt giá. Sự tương quan chỉ là ngẫu nhiên mà thôi.

Ví dụ thực tiễn: Cứ mỗi năm từ năm 1999 đến 2009, bất cứ khi nào Nicholas Cage cho ra thêm phim, số lượng người Mỹ rơi xuống hồ bơi và đuối nước tăng lên. Khi anh cho ra ít phim hơn, số lượng này giảm. Những bộ phim của Cage có phải chịu trách nhiệm về những ca chết đuối không? Tất nhiên là không, mối tương quan chỉ là ngẫu nhiên.

– **Một biến số trùng hợp**

Ví dụ: Bạn nhận thấy rằng bất cứ khi nào bạn mặc quần short, bạn đời của bạn có vẻ vui hơn. Vì vậy bạn mặc suốt… nhưng điều đó có vẻ không thay đổi được điều gì. Tại sao? Bởi lần đầu bạn chỉ mặc quần short khi trời ấm, và trời ấm chứ không phải chiếc quần short làm tâm trạng bạn đời của bạn tốt hơn. Thời tiết ấm là biến số trùng hợp.

Ví dụ thực tiễn:

– Những người mang giày khi đi ngủ dường như khi thức dậy sẽ bị đau đầu. Tại sao? Những người say rượu thường đi ngủ mà không thay đồ.. và tỉnh dậy với sự khó chịu. Biến số trùng hợp ở đây là việc say rượu.

– Người có đôi bàn chân to hơn thường là người hay chữ. Tại sao? Mọi người có đôi bàn chân to hơn thường là những người trưởng thành, và những người trưởng thành thì biết chữ nhiều hơn trẻ em. Biến số trùng hợp ở đây là tuổi tác.

– **Kết quả đảo ngược**

Ví dụ: Bạn nhận thấy rằng bất cứ khi nào cối xay gió quay nhanh hơn, sẽ có nhiều gió hơn. Vì vậy bạn giả định rằng cối xay gió là nguyên nhân tạo ra gió. Hiển nhiên là bạn phải đảo ngược lại mệnh đề này rồi.

Ví dụ thực tiễn: Một người đang gặp nguy hiểm trầm trọng vì bệnh tim nên chuyển sang chế độ ăn kiêng lành mạnh hơn nhưng rốt cục vẫn chết vì một cơn đau tim. Theo thống kê, điều này có vẻ như họ chết vì một cơn đau tim sau khi đạt tới một chế độ ăn kiêng lành mạnh hơn, và bạn có thể từ chối chế độ ăn kiêng của mình, bởi sau rốt nó có thể giết bạn.

60. Đừng ăn bọ



Chẳng có quy tắc nào ở đây cả. Chúng ta đang cố hoàn thành việc gì đó.

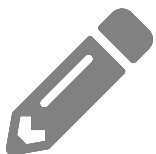
— Thomas Edison

Một hôm trong bữa tối, cậu bé hỏi cha mình, “Bố ơi, những con bọ có ăn được không ạ?”

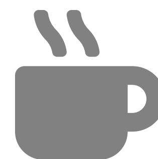
“Ghê quá đi mất,” cha cậu trả lời. “Con biết quy tắc rồi đấy – chúng ta sẽ không nói những chuyện như vậy khi đang ăn.”

Sau bữa tối, cha cậu hỏi, “Nào, lúc trước con muốn nói gì?”

“Ồ, không có gì đâu bố ạ,” cậu bé nói. “Có một con bọ trong bát súp của bố, nhưng giờ thì hết rồi.”



Chắc chắn rồi, tất cả chúng ta đều biết những quy định là cần thiết. Nhưng nếu bạn áp dụng chúng quá cứng nhắc, chẳng sớm thì muộn bạn cũng sẽ kết thúc với việc "ăn bọ" thôi. Và có lẽ bạn xứng đáng với điều đó.



Đây là bốn thời điểm lý tưởng để bẻ cong (hoặc thậm chí phá vỡ) một quy định:

– **Nếu không ai thực sự hiểu nó.** Mọi người sẽ cứ yêu cầu bạn làm rõ nó và bạn không thể.

– **Nếu nó quá lâu đời,** không ai biết tại sao nó lại tồn tại ở đó. "Đó là cách chúng ta vẫn thường làm việc này" không phải là lý do – nó chỉ là một thói quen.

– **Nếu nó chọc giận mọi người.** Chúng ta trông đợi các quy định công bằng. Nếu mọi người đang phàn nàn, khả năng là quy tắc của bạn không còn tồn tại được nữa.

– **Nếu nó là điều đúng đắn phải làm.** Thỉnh thoảng, khiến cuộc sống tốt đẹp hơn cho những người khác là tất cả những gì ý nghĩa.

61. Rùa nước



Nước chảy đá mòn, không phải nhờ sức mạnh mà nhờ sự bền bỉ.

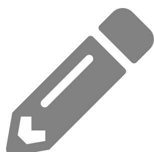
— Ovid

Một nhà vật lý thiên văn đang giảng bài ở một trường đại học địa phương về hệ mặt trời. “Mặt trời giờ đây đang ở giữa vòng đời của nó,” ông giải thích với các khán giả. “Trong khoảng 5 tỉ năm nữa, nó sẽ trở thành một ngôi sao khổng lồ màu đỏ và không lâu sau đó, sẽ nổ tung.”

Đột nhiên một người phụ nữ ngồi ở cuối hội trường nhảy dựng lên và hét lớn, “Ông vừa nói là bao nhiêu năm cơ?”

“Khoảng 5 tỉ,” nhà khoa học trả lời.

“Ồ, ơn Chúa,” người phụ nữ trả lời, vẻ yên tâm thấy rõ. “Tôi tưởng ông nói là 5 triệu cơ.”



Bạn có thường thấy mình phấn khích hoặc bối rối về những điều không ảnh hưởng gì tới cuộc sống của bạn không? Bạn có thầm lo lắng bởi chuyện tình lãng mạn của người nổi tiếng nào đó không? Bạn có giận điên lên bởi vụ bê bối mới đây nghe trên tin tức không? Mọi người đều dễ bị ảnh hưởng bởi kiểu gây xao lãng như thế. Các chính trị gia hiểu điều này và sử dụng nó để dụ dỗ chúng ta bỏ phiếu cho họ. Các quảng cáo sử dụng nó để bán cho chúng ta những sản phẩm mà chúng ta không cần. Các tổ chức đưa tin lợi dụng điều đó hằng ngày. Nhưng bạn không cần phải đớp mồi của họ. Khi thấy mình bị thu hút bởi điều gì đó mà nghĩ kỹ lại thì hóa ra lại chẳng liên quan gì, hãy mặc nó. Thoát khỏi gánh nặng bất thường đó là một sự giải thoát lớn… và thực sự thì chẳng phải tất cả chúng ta đều có những điều quan trọng hơn để suy ngẫm hay sao?



Bạn có thể nghĩ rằng những câu chuyện tầm phào của người nổi tiếng và những bê bối chính trị nhỏ nhặt là thứ tạp âm vụn vặt. Nhưng chúng thực sự mang tính xói mòn. Trái với những gì có thể bạn kỳ vọng, nghiên cứu chỉ ra rằng bộ não con người xử lý tốt những khủng hoảng lớn hơn là những phiền nhiễu dai dẳng, nhỏ nhặt. Tại sao? Hãy nghĩ về sự khác biệt giữa một ống nước bị vỡ và một vòi nước nhỏ giọt. Nếu nó là một lỗ thủng lớn, chúng ta đã được lập trình chuyển sang trạng thái khẩn cấp, gọi cho thợ sửa ống nước, và sửa chữa nó. Mặt khác, một lỗ thủng nhỏ kém khẩn thiết hơn (chúng ta thậm chí còn không chú ý đến nó) và có lẽ để mặc không sửa… vì vậy nó có thể gây hại rất nhiều qua thời gian.

Mọi điều như chuyện tầm phào và vụ bê bối nho nhỏ có thể khiến chúng ta cảm thấy như những đường ống nước vỡ, nhưng chúng thực ra là những vòi nước nhỏ giọt. Không có cách nào để giải quyết hoặc thoát khỏi chúng. Sau rốt, bạn không thể hàn gắn được một vụ hôn nhân ở Hollywood. Và bạn không thể ngăn các chính trị gia nói dối. Vì vậy, một khi bạn bắt đầu lo lắng về chúng, chúng bám rễ vào hệ thống của bạn, trừ phi bạn nỗ lực một cách có ý thức để nhổ tận gốc chúng.

Nếu bạn đang cố gắng quyết định xem việc gì thực sự quan trọng, hãy tự hỏi bản thân: Mình sẽ quan tâm đến nó trong một năm kể từ giờ chứ? Mình sẽ vẫn nhớ đến nó suốt cả năm kể từ bây giờ sao? Mười năm nữa thì sao? Nếu câu trả lời là không, bạn có thể vứt chúng ra ngoài tầm mắt cho nhẹ nợ và thừa nhận rằng cho dù bạn có lo lắng đi nữa, rốt cuộc chuyện đó cũng chẳng có gì quan trọng hết.

62. Người lớn tuổi



Nếu bạn muốn tìm hiểu con đường phía trước,
hãy hỏi ai đó từng đi qua đó.

— Tục ngữ Trung Hoa

Một hôm, có hai con cá hồi con đang bơi thong dong, bơi ngang qua một con cá già hơn và hiểu biết hơn đang bơi theo con đường khác.

Con cá già chào chúng khi bơi qua: “Xin chào các chàng trai, nước thế nào?”

Hai con cá con tiếp tục bơi trong im lặng một lúc. Cuối cùng, một con cá quay qua con kia và hỏi, “Nước là cái quái gì thế?”



Hiểu biết thực sự đi cùng tuổi tác và kinh nghiệm. Có vẻ không hẳn là vậy, nhưng khi bạn còn trẻ, nhận biết của bạn về cách thức thế giới vận hành – hoặc thậm chí là những điều đang xảy ra quanh bạn – thật hạn chế. Vì vậy, nếu bạn muốn mở rộng tầm nhìn, hãy cố gắng trò chuyện với người cao tuổi hơn, có nhiều kinh nghiệm hơn về những chuyện quan trọng với bạn. Bạn có thể thấy họ thực sự biết điều gì đó hữu ích.



Trong phần lớn lịch sử loài người, xã hội mù chữ. Không có cách nào để tích lũy kiến thức, do đó những người cao tuổi hơn trong cộng đồng đóng vai trò như những thư viện sống và thường đưa ra lời khuyên về các vấn đề trong cuộc sống. Sau đó, đã có rất nhiều thay đổi, nhưng một điều bất biến là những người lớn tuổi hơn vẫn là nguồn kiến thức hàng đầu. Bạn sẽ thừa hưởng từ họ những lời khuyên, và họ sẽ cảm thấy giá trị khi bạn tìm đến họ.

Nhà lão khoa Cornell thuộc Dự án Di sản của Karl Pillemer đã sưu tầm "những lời khuyên thiết thực cho cuộc sống" từ những người cao tuổi của Mỹ kể từ năm 2004. Pillemer và các nhân viên nghiên cứu của ông đã đề xuất việc sử dụng những câu hỏi như dưới đây để bắt đầu cuộc trò chuyện với người cao tuổi:

— Ông/bà sẽ nói gì với một người trẻ tuổi nếu họ yêu cầu ông/bà kể những điều quan trọng nhất mà ông/ bà học được trong đời?

— Tôi nghe nói rằng những bài học giá trị thường bắt nguồn từ những trải nghiệm khó khăn. Điều ấy có xảy ra với ông/bà không? Ông/bà có thể đưa ra vài ví dụ không?

— Tôi tự hỏi liệu có những điểm bước ngoặt lớn nào trong cuộc đời của ông/bà không. Có điều gì dường như đã thay đổi mọi điều đối với ông/bà không?

— Ông/bà đã học được điều gì về việc trở nên thành đạt và hạnh phúc mà ông/bà đã không biết khi còn trẻ?

— Ông/bà có nghĩ là tôi nên làm gì bây giờ để tránh phải tiếc nuối khi về già?

63. Mong đợi điều bất ngờ

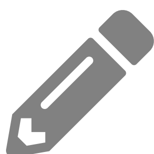


Nếu tôi luôn có vẻ đã sẵn sàng, thì đó là bởi trước khi tiến hành một công việc, tôi đã suy ngẫm rất lâu và tiên đoán điều gì có thể xảy tới. Việc tôi bí mật và bất ngờ thực hiện việc gì đó trong những hoàn cảnh bất ngờ với người khác không phải là thiên tài, chỉ là suy nghĩ và chuẩn bị trước mà thôi.

— Napoléon Bonaparte

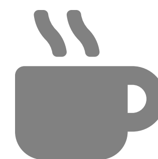
Sau 30 năm kết hôn, một cặp đôi ăn mừng sinh nhật lần thứ 60 cùng nhau. Biết người phụ nữ thích đồ cổ, người chồng tặng cho người vợ một cây đèn dầu bằng đồng làm quà. Khi người vợ mở gói quà, một vị thần bất ngờ xuất hiện. Để cảm ơn họ vì đã giải thoát mình khỏi cây đèn, vị thần ban cho họ mỗi người một điều ước. Người vợ ước trước và vì họ chưa bao giờ có cơ hội đi du lịch cùng nhau, bà đã ước một chuyến đi vòng quanh thế giới. Vị thần vẫy tay một cái và *BÙM!* Người vợ thấy trong tay mình là hai chiếc vé hạng nhất trên chiếc du thuyền vòng quanh thế giới đã

được thanh toán hết mọi chi phí. Rồi đến lượt người chồng. Sau khi nghĩ một lát, ông nói, "Tôi ước gì vợ tôi trẻ hơn tôi 30 tuổi." VỊ thần lại vẫy tay trong không khí và *BÙM!* Người chồng 90 tuổi.



Người đàn ông này rõ ràng đã không nghĩ thấu đáo trước khi đưa ra điều ước của mình. Kết quả là, ông đã bị trói buộc bởi định luật về hậu quả không mong đợi. Thực tế, không có cách nào tránh cho bản thân khỏi những tác động của luật này – mọi quyết định trong đời sống đều sinh ra ít nhất vài kết quả không mong đợi. Trong tình huống tốt đẹp nhất, bạn có được điều mình muốn, cộng thêm vài lợi ích bất ngờ; và trong tình huống xấu nhất… thì như câu chuyện cười ở trên.

Vì vậy, hãy nghĩ kỹ trước khi hành động và hãy nhận ra trên thực tế luôn có nhiều hơn một kết quả có thể xảy đối với bất cứ hành động nào bạn làm. Thậm chí ngay cả khi bạn nghĩ mình đã tính toán kỹ rồi, vẫn có thể có một khía cạnh bạn không ngờ tới. Nếu bạn lao về phía trước mà không có chút nhận thức nào, tức là bạn đang chuốc lấy thảm họa.



Định luật về những hậu quả không mong đợi là điều có thật – khái niệm này được đưa ra bởi nhà xã hội học Robert Merton vào năm 1936. Merton đã nghiên cứu năm yếu tố gây ra nó: "Sự ngu dốt, hiểu sai vấn đề, suy nghĩ ngắn hạn khi yêu cầu phải suy nghĩ dài hạn, các giá trị ngăn cản hành động, và tiên đoán thất sách." (Merton cũng đã gặp phải vấn đề này – xem câu chuyện số 92). Trong khi không có cách nào để ngăn chặn những hậu quả không mong đợi, thì vẫn có những điều bạn có thể làm để giảm thiểu nguy cơ "những kết quả quá đáng".

Đây là bốn đề xuất:

– **Luôn phân tích quyết định của bạn từ cả hai phía.** Hãy nhìn vào những lợi ích tiềm năng và những rắc rối tiềm ẩn, quan sát điều đó một thời gian. Hãy cho chính bạn thời gian để vượt qua sự phấn khích ban đầu, khi bạn vẫn còn bị cám dỗ bởi ý tưởng về các lợi ích. Hãy để cho các ý tưởng được chắt lọc và chúng sẽ trở nên rõ ràng hơn.

– **Tránh các quyết định bốc đồng.** Nếu một quyết định nhanh chóng có vẻ sẽ được đưa ra, hãy xem câu chuyện số 55.

– **Tìm thêm ý kiến.** Thường thì những người khác có khả năng nhìn thấy rõ hơn điều mà với bạn là vô hình. Hãy đặt câu hỏi đơn giản và trực tiếp kiểu như, "Điều này có dẫn tới sai lầm gì ở đây không?" hoặc "Tôi đang bỏ qua vấn đề gì?"

– **Hãy thực hiện vài nghiên cứu.** Đừng phớt lờ việc này. Internet khiến việc thực hiện nghiên cứu thật dễ dàng, và nó có thể cung cấp thông tin quan trọng về những kinh nghiệm từ người khác – điều này có thể cho bạn hiểu rõ về những hậu quả không trông đợi có thể xảy ra.

64. Kiểu lôi kéo



Trong xã hội thượng lưu, chúng tôi gọi những ám ảnh của mình là sở thích.

— Stephen King

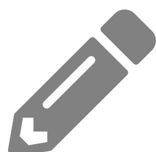
Một người phụ nữ bắt đầu lo lắng vì chồng bà không trở về sau khi đi chơi golf vào chiều thứ Bảy như thường lệ. Ông không trả lời điện thoại của bà, và từng giờ từng giờ trôi qua đến phát điên cho tới khi cuối cùng, vào lúc 8 giờ tối, người chồng mở cửa lái xe vào nhà.

“Anh đã ở đâu vậy?” người vợ hỏi đầy giận dữ. “Lẽ ra anh phải ở nhà mấy tiếng trước rồi.”

“Anh vô cùng xin lỗi, em yêu,” ông chồng nói. “Nhưng anh không thể làm gì được. Harry bị một cơn đau tim ở lỗ số ba.”

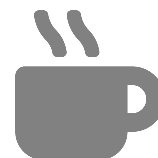
“Ôi, Chúa ơi! Kinh khủng quá,” bà vợ hét lên.

“Đúng thế đấy. Em thử nghĩ là *anh* mà xem,” người chồng trả lời. “Suốt cả ngày như vậy, đánh bóng, lôi Harry đi, đánh bóng, kéo Harry đi…”



Các nhà nghiên cứu đã phát hiện ra rằng các sở thích có ích cho sức khỏe thể chất và tinh thần của chúng ta. Chúng làm giảm những căng thẳng tiêu cực và tăng eustress, “kiểu căng thẳng tích cực mà mọi người cần để duy trì cảm xúc phấn khích về cuộc sống”, sở thích giúp giảm huyết áp và chống chọi với nỗi phiền muộn. Chúng thậm chí còn có thể giúp kiểm soát cân nặng.

Nhưng khi niềm đam mê biến thành nỗi ám ảnh, sở thích có thể mang tính phá hoại. Chúng có thể khiến chúng ta mù quáng trước bất cứ hành xử phản xã hội nào và có thể hủy hoại các mối quan hệ, công việc và thậm chí cả tài khoản ngân hàng. Hãy cẩn trọng: nếu có bất cứ điều gì bắt đầu có vẻ tương tự như vậy, bạn có thể muốn thực hiện vài thay đổi – trước khi hành xử của bạn trở nên giống như trong câu chuyện cười trên.



Có năm cách mà các chuyên gia khuyến cáo bạn có thể giữ cho một sở thích không trở thành nỗi ám ảnh:

– **Phá vỡ lệ thường.** Các chứng nghiện có thể phát triển bất cứ khi nào bạn sử dụng quá liều ở bất cứ tình huống hoặc điều kiện nào. Vấn đề là: Việc thay đổi nó quá bất tiện, vì vậy mà bạn cứ giữ nguyên

những việc bạn đang làm – ngay cả khi bạn không thực sự muốn như vậy. Để tránh cái bẫy này, hãy chủ định duy trì một khoảng nghỉ.

– **Đặt ra một ngân quỹ.** Hãy tính xem bạn có thể chi được bao nhiêu cho sở thích của mình mỗi tháng và đừng chi thêm một xu nào vào nó nữa. Đây là một chỉ dẫn tốt khi một sở thích biến thành nỗi ám ảnh khi người có sở thích không đặt ra các giới hạn và không dự phòng một khoản ngân quỹ.

– **Đặt ra giới hạn thời gian.** Đây là cách đơn giản nhất để giữ cho sở thích của bạn chỉ là sở thích. Quyết định một khoảng thời gian hợp lý cho sở thích, và nếu bạn giữ được giới hạn thời gian này, sở thích của bạn sẽ không bao giờ biến thành một thói quen.

– **Thay đổi các sở thích thường xuyên.** Nếu bạn là một người đan len, hãy đặt đôi que đan xuống và đạp xe vài vòng. Nếu bạn làm một mô hình máy bay, hãy cố gắng có một sở thích khác, như chơi tennis chẳng hạn. Thay đổi các sở thích sẽ giúp ngăn bạn không trở nên quá ám ảnh về một hoạt động duy nhất.

– **Chia sẻ sở thích với bạn bè và người thân.** Bạn có coi các trách nhiệm xã hội như "sự phân tán" khỏi sở thích của mình không? Lôi kéo bạn bè và người thân là một cách tốt để duy trì các mối quan hệ quan trọng và giữ cho sở thích của bạn tiến xa.

65. Đừng cứ thế làm tới



Tôi rất biết ơn tất cả những người khác trong cuộc đời mình. Họ đã cho tôi thấy chính xác ai là người tôi không muốn trở thành.

— trên một tách cà phê

Một nhóm sinh viên năm thứ nhất trường y đang trong giờ giải phẫu – lần đầu tiên họ thấy một xác người chết thực sự. Tất cả tập trung quanh chiếc bàn giải phẫu còn vị giáo sư thì đứng cạnh tử thi – được phủ một tấm vải trắng – và giảng bài cho họ. “Trong thực hành nghề y, các bạn phải có hai phẩm chất quan trọng. Phẩm chất đầu tiên là: Không bao giờ được ghê sợ bất cứ thứ gì liên quan tới cơ thể con người.”

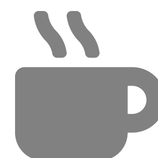
Để làm rõ điểm này, giáo sư kéo tấm vải xuống, ấn một ngón tay vào phần hậu môn của tử thi rồi đưa ngón tay lên mút. “Giờ thì các bạn làm đi,” ông nói với đám sinh viên. Choáng người, đám

sinh viên lúc đầu ngập ngừng. Nhưng rốt cuộc thì từng người một cũng tiến về phía tử thi, ấn ngón tay vào hậu môn và mút nó.

Khi tất cả đã hoàn thành, vị giáo sư nhìn họ rồi nói, "Phẩm chất quan trọng thứ hai các bạn cần là sự quan sát. Tôi đã ấn ngón tay giữa và mút ngón tay trỏ. Giờ thì học cách tập trung đi."



Hẳn là bạn nghĩ bài học ở đây là "tập trung" hoặc "biết quan sát". Cả hai đều quan trọng, vì vậy nếu đó là điều bạn học được từ truyện cười này thì cũng ổn thôi. Nhưng còn một bài học khác: Đừng nhắm mắt đi theo ai đó khuyến khích bạn làm điều bạn biết là sai trái hoặc nguy hiểm. Hãy nói không, cho dù người đó có quyền lực đi nữa. Mọi người trong lớp học đó hẳn đều đã nghi ngờ màn thuyết minh của vị giáo sư là điên rồ. Nhưng họ đều bất chấp tham gia. Tất nhiên, đây chỉ là một câu chuyên cười, nhưng hãy nghĩ về nó – vị giáo sư có thể ngừng người đầu tiên lại trước khi họ chạm vào tử thi và vẫn có thể đưa ra luận điểm tương tự. Nhưng ông ấy đã không làm thế, đó là sự lạm dụng.



Theo một nghiên cứu năm 2012, khoảng 17 triệu người đi làm ở Mỹ bị cấp quản lý lạm dụng. Những mối quan hệ lạm dụng không chỉ gây phiền nhiễu. Chúng đe dọa sức khỏe mọi người vì liên tục có thêm sự căng thẳng – chúng liên quan đến một số lượng lớn ốm đau bệnh tật, từ đau tim tới ung thư.

Vì vậy, bạn làm gì khi bị buộc phải tham gia một tình huống lạm dụng? Điều đơn giản nhất là chỉ việc bỏ qua và dấn bước. Nhưng nếu bạn

không thể (hoặc không muốn) làm điều đó, các chuyên gia đưa ra những lựa chọn khả thi sau đây:

– **Giữ thái độ lịch sự và nhã nhặn, và đừng đáp lại.** Đừng tham gia vào nhóm những người lạm dụng. Không dập được lửa bằng lửa – nó chỉ gây ra đám cháy to hơn mà thôi. Nhưng hóa ra tỏ ra tử tế cũng không hiệu quả. Trong một nghiên cứu về nơi làm việc năm 2015, các nhà nghiên cứu ngạc nhiên khi phát hiện ra rằng những người quản lý lạm dụng "không phản ứng với [những người lao động] tỏ ra tích cực, cảm thông, hỗ trợ hoặc hữu ích". Vì vậy, chỉ việc kiên nhẫn chờ cho đến khi họ bỏ qua.

– **Giữ vững lập trường.** Một số người sẽ chỉ cảm thấy tốt hơn nếu họ làm điều gì đó thể hiện tích cực về bản thân. Nhưng vì việc phản kháng chắc hẳn sẽ khiến cho tình huống tệ hơn, nên bí kíp ở đây là âm thầm kháng cự. Ví dụ, vờ như bạn không hiểu sếp đang nói về chuyện gì… hoặc lắng nghe, nhưng sau đó làm khác đi.

– **Thiết lập ranh giới.** Đừng tấn công trên danh nghĩa cá nhân. Hãy chăm sóc chính mình, thậm chí nó có nghĩa là chỉ bỏ đi. "Nếu họ đang thua," tác giả dẫn dắt nghiên cứu về các vị sếp lạm dụng nói, "hãy cho họ 20 phút và rồi họ sẽ vượt qua nó. Nếu bạn phản ứng với danh nghĩa cá nhân, bạn sẽ khiến nó đi xa hơn và họ sẽ tiếp tục tranh cãi, vì nó thật dễ dàng."

66. Sợ hãi thực sự



Không có gì trên đời này cần phải bị sợ hãi. Nó chỉ cần được thấu hiểu mà thôi.

— Marie Curie

Một người đàn ông nhận được món quà là một con vẹt. Con vẹt có một tật xấu; mỗi từ nó nói lại đệm một từ tục tĩu. Người đàn ông cố gắng sửa tật cho con vẹt bằng cách sử dụng ngôn ngữ lịch sự, chơi nhạc cổ điển và bất cứ việc gì mà ông ta nghĩ ra, nhưng không gì thay đổi được vốn từ của con vẹt. Cuối cùng, một hôm không thể chịu được nữa, trong cơn giận dữ, ông đã ném con vẹt báng bổ vào tủ lạnh.

Con vẹt gào thét rên rỉ mấy phút, rồi đột nhiên… hoàn toàn im bặt. Sợ mình có thể khiến con vẹt bị thương, người đàn ông vội vã mở cửa tủ lạnh. Con vẹt bình tĩnh bước ra ngoài và nói, “Thưa

ông, cháu e rằng mình đã xúc phạm ông bằng ngôn ngữ không phù hợp và hành xử thô lỗ. Xin hãy chấp nhận lời xin lỗi chân thành của cháu. Cháu đảm bảo với ông rằng trong tương lai cháu sẽ cư xử lễ phép hơn theo đúng như kỳ vọng của ông."

Người đàn ông choáng váng vì thay đổi bất ngờ trong hành xử của con vẹt. Nhưng trước khi ông có thể hỏi con vẹt điều gì khiến nó thay đổi như thế, con vẹt khẽ khàng nói, "Cháu có thể hỏi ông là bạn gà tây đã làm điều gì mà bị như vậy không?"



Sợ hãi là một công cụ hiệu quả để thu hút sự chú ý và ảnh hưởng đến hành xử của chúng ta. Đó là lý do tại sao công cụ này được sử dụng quá thường xuyên bởi các chính trị gia, bác sĩ, nhà quảng cáo và những người khác nữa.

Nhưng thực tế, nỗi sợ đó hiếm khi tạo ra những thay đổi vĩnh viễn và cho thấy những hậu quả hành động của họ không thường "sợ hãi thực sự" quá lâu. Vì vậy, nếu bạn thật sự muốn điều chỉnh cuộc sống của mình (và của những người khác), đừng dừng lại chỉ ở những mẹo dọa nạt. Hãy đảm bảo rằng bạn có một mục tiêu tích cực và một kế hoạch rõ ràng để đạt được nó (xem câu chuyện số 1).



Dưới đây là bốn điều cơ bản bạn nên biết về sự hấp dẫn của nỗi sợ.

– Hiệu quả nhất là khi nó được sử dụng để thúc đẩy hành vi diễn ra một lần (thay vì một hành xử lặp đi lặp lại), chẳng hạn như lấy máu xét

nghiệm hay tiêm vaccine phòng cúm, hoặc đánh giá tài chính.

– Một đánh giá trong vòng 50 năm về các nghiên cứu khoa học cho thấy rằng vì lý do nào đó, cách này hiệu quả với phụ nữ hơn đàn ông.

– Một nỗi sợ hãi có thể thúc đẩy người ta hành động. Nhưng sẽ có ít hành động trừ phi nỗi sợ đưa ra một giải pháp cụ thể, và giải pháp có vẻ thỏa đáng để giải quyết vấn đề. Thêm nữa, sự phản đối (cái giá, kỹ năng, niềm tin) phải được tiên lượng và giải quyết trước.

– Bạn chỉ cần một lượng sợ hãi vừa đủ để có hiệu quả. Một cảm giác sợ hãi lớn sẽ hiệu quả hơn so với một cảm giác dịu nhẹ – nhưng có một giới hạn ở đây: Nếu nỗi sợ hãi quá lớn, mọi người thường trở nên phòng thủ và đi đến từ chối. Hoặc họ có thể trở nên hoảng loạn, đứng hình, và không hiểu thông điệp nữa. Mặt khác, nếu không truyền đủ nỗi sợ, mọi người có xu hướng bỏ qua hoàn toàn thông điệp.

B7

67. Câm và người câm



Đầu tiên hãy hiểu nghĩa điều bạn định nói, rồi mới nói nó ra.

— Epictetus

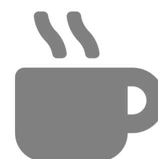
Một người nói tiếng bụng đang biểu diễn ở một câu lạc bộ trong một thị trấn nhỏ. Anh ta đang diễn dở trò “cô gái tóc vàng câm” thì một phụ nữ tóc vàng trong đám khán giả đứng dậy và hét lên, “Tôi đã chịu đủ những trò đê mạt của anh rồi. Anh kiếm ở đâu cái khuôn mẫu như thế về phụ nữ vậy? Những đặc điểm trên cơ thể một con người không có ý nghĩa gì trong việc xác định giá trị con người đó. Đám đàn ông thích coi thường phụ nữ và không muốn phụ nữ thể hiện được hết khả năng của mình vì anh đang cổ súy cho sự phân biệt chống lại không chỉ những cô gái tóc vàng hoe mà

cả phụ nữ nói chung. Và tại sao? Chỉ đổi lấy vài tràng cười rẻ tiền."

Choáng váng, người nói tiếng bụng bắt đầu xin lỗi, nhưng người phụ nữ tóc vàng ngắt lời anh ta và hét lên, "Hãy ra khỏi đó ngay đi, thưa anh. Tôi đang nói với kẻ ngu ngốc bé nhỏ nơi đầu gối anh ấy!"



Cùng với lời xin lỗi tới phụ nữ tóc vàng hoe ở mọi nơi, bài học của truyện cười này là: Trước khi bạn bày tỏ một quan điểm, hãy biết bạn đang nói về cái gì. Không tốt chút nào khi đã sai hoàn toàn từ trong tâm cảm. Điều đó sẽ không chỉ khiến bạn không làm rõ được quan điểm của mình, mà cuối cùng có thể lại đưa ra quan điểm cho người khác. Và lựa chọn ngôn từ của bạn thật cẩn thận. "Ngôn từ của bạn phản ánh con người bạn," theo lời tiến sĩ Shirrley Vandersteen. "Nếu ngôn từ của bạn khiến bạn gặp rắc rối, bạn đang cho người khác thấy những phần tồi tệ nhất của mình." Vì vậy hãy say mê ý tưởng của bạn và lên tiếng cho chính mình. Nhưng trước khi lên tiếng, hãy suy nghĩ thấu đáo.



Bạn đã bao giờ nghe câu, "Đừng ba hoa khi không thể làm được"? Nếu đó là vấn đề của bạn, dưới đây là hai mánh để kiểm soát:

– Tiến sĩ Vandersteen có một giải pháp đơn giản: "Chăm chỉ tập ngậm miệng lại chừng nào bạn định mở ra. Tôi không đùa đâu. Nếu bạn gặp vấn đề này, có nghĩa là bạn đang phản ứng lại những người và những tình huống xung quanh bằng việc mở miệng ra và nói. Bạn không phản

hồi bằng tư duy. Khi ngậm miệng lại, bạn đang phá vỡ mẫu hình hay thói quen và nắm được kiểm soát. Bạn đang trao cho bản thân thời gian để lựa chọn có ý thức điều mình muốn nói."

– Chúng tôi phát hiện ra cách tiếp cận thông minh hơn này trong một diễn đàn trực tuyến về hỗ trợ mối lo âu. (Thật đấy.) Người bình luận gọi cách này là "Hai phương pháp rưỡi". Anh ta nói, "Đầu tiên, tôi chủ ý đếm đến hai trước khi nghĩ đến một câu trả lời. Khi làm như vậy, tôi đã để việc phản hồi trôi dạt trong tâm trí để xem nó phù hợp về mặt cảm xúc như thế nào với cuộc trò chuyện. Thông thường, nó sẽ thay đổi khi đang trôi dạt, và rồi xuất hiện điều gì đó tốt hơn. Tôi không biết tại sao nó hiệu quả. Nó chỉ hiệu quả mà thôi."

"Rồi tôi thong thả nói nhiều nhất là một nửa. Điều tôi thực sự nói được nói ra khi đã được cân nhắc, giống như những từ ngữ của tôi được lựa chọn một cách cẩn thận cho cuộc trò chuyện đó. Những người khác sẽ lắng nghe bạn – sự kiên nhẫn của bạn sẽ được tưởng thưởng."

68. Nhắm vào mục tiêu



Tôi chỉ tin vào con số thống kê mà tôi xử lý.

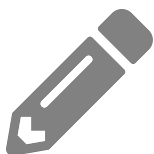
— Winston S. Churchill

Ba người – một chính trị gia, một nhà kinh tế học và một nhà thống kê cùng đi săn. Lặng lẽ di chuyển trong khu rừng, họ phát hiện ra một con hươu.

Chính trị gia giương khẩu súng trường của mình lên, nhắm vào mục tiêu, và nổ súng… và bắn chệch sang bên trái khoảng 15 mét.

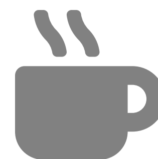
Nhà kinh tế học chế giễu, nhắm vào mục tiêu, rồi bắn… và chệch sang bên phải khoảng 15 mét.

Nhà thống kê nhảy lên vui sướng và la lên, “Chúng ta hạ được nó rồi!”



Chúng ta ngập trong số liệu thống kê hằng ngày – và đơn giản là chúng ta chấp nhận chúng là sự thật. Nhưng chỉ vì chúng có vẻ có căn cứ không có nghĩa là chúng chính xác – chúng có thể lệch lạc, một chiều hoặc dối trá hoàn toàn.

Vậy điều đó có nghĩa là tất cả các thống kê đều sai? Tất nhiên là không. Nhiệm vụ ở đây là lắng nghe nghiêm túc, giữ thái độ hoài nghi đúng mực, và rút ra những kết luận của riêng bạn.



Dưới đây là vài mẹo để phát hiện ra những thống kê sai lạc:

– **Kiểm tra việc tính toán.** Trước khi khảo sát các dữ kiện, hãy chỉ nhìn vào các con số. Nghe có vẻ điên rồ, nhưng thỉnh thoảng phần trăm trên biểu đồ hoặc đồ thị cộng vào lớn hơn (hoặc nhỏ hơn) 100% – và không ai chú ý cả.

– **Sử dụng hệ thống ra-da cảnh báo "điều xấu" của bạn**. Nhờ có Internet, có hàng loạt số liệu thống kê được tạo ra trôi nổi khắp nơi. Vì vậy, nếu một thống kê có vẻ đáng ngờ, thì có thể là như vậy đấy. Hãy để ý các con số; các thống kê sai lạc thường có vẻ chính xác chỉ vì chúng ta muốn vậy.

– **Hãy tự hỏi bản thân xem có điều gì bị bỏ qua không.** Thật dễ tạo ra nửa sự thật đầy thuyết phục bằng cách chọn ra những thông tin đúng thời điểm phù hợp với một chương trình nào đó (xem câu chuyện số 32).

Colgate từng quảng cáo rằng 80% nha sĩ khuyên dùng kem đánh răng của họ. Ngầm ý trong đó là 20% nha sĩ khuyên dùng bất cứ loại nào khác. Nhưng thực tế, các bác sĩ được khảo sát cho phép sử dụng một

số nhãn hiệu khác nữa chứ không chỉ một – điều mà Colgate "quên" không nói tới.

– **Cân nhắc nguồn.** Số liệu thống kê có thể bị thao túng để chứng minh điều gì đó, vì vậy một trong những điều đầu tiên phải kiểm tra là ai đưa ra thông tin, và họ đang cố gắng chứng minh điều gì? Ví dụ, các thống kê về hút thuốc lá có thể "chứng minh" rằng "thuốc lá không có hại hoặc gây chết người", dựa trên tùy nguồn là Hội Ung thư Hoa Kỳ hay Viện Thuốc lá Hoa Kỳ. Bạn sẽ tin ai?

– **Xem xét cẩn trọng ngôn ngữ được sử dụng.** Các thống kê thường bị thay đổi bởi các *từ ngữ biến ảo* – "từ ngữ hoặc các tuyên bố có chiều hướng nhập nhằng hoặc lệch lạc". Những điều này biến các thống kê xác đáng thành những nửa sự thật vô nghĩa. Ví dụ, có khoảng 400 người đang nhìn qua vai bạn ngay lúc này. Ngụ ý rằng 400 là một con số đầy ý nghĩa, nhưng thực tế, nó chẳng có ý nghĩa gì cả bởi bất cứ con số nào nhỏ hơn 400 đều là đúng – gồm cả số 0. Những cách nói đáng ngờ khác gồm: "một số người nói", "như nhiều người nói", "từng có câu nói rằng…" và một *tỉ tỉ* cách nữa.

69. Quá muộn



Điều tôi hối tiếc trong đời là không phải là ai đó khác.

— Woody Allen

Sao anh lại bị gãy chân thế này?” bác sĩ hỏi.

“À, 25 năm trước…”

“Không, tôi đang hỏi ông đã làm gì để bị gãy chân vào sáng nay ấy?”

“Tôi đang cố nói với ông đây, bác sĩ. Như tôi vừa nói… 25 năm trước, một đêm muộn tôi lái xe trên con đường quốc lộ và cần một nơi để nghỉ ngơi. Tôi thấy một ngôi nhà trong nông trại, vì vậy tôi dừng xe và gõ cửa. Tôi nói với người nông dân tình cảnh của mình và ông ấy cho tôi nghỉ lại trong phòng dành cho khách

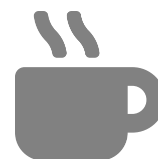
của gia đình. Nửa đêm đó, cô con gái xinh đẹp của người nông dân đánh thức tôi dậy và hỏi xem tôi có cần bất cứ thứ gì không. 'Không,' tôi nói, 'tôi ổn.' Cô ấy tiến sát vào tôi và hỏi, 'Anh có chắc là anh không cần gì không?' Tôi nói, 'Vâng, tôi chắc chứ.' Cô ấy tiến gần hơn nữa và thì thầm vào tai tôi, 'Không có gì ở đây để em làm cho anh ư?' Tôi nói với cô ấy, 'Không, tôi cho là không gì cả.' "

"Tất cả những điều này có liên quan gì tới cái chân gãy của ông chứ?"

"À, sáng nay trong khi đang làm việc ở nhà mình, thình lình tôi hiểu ra điều cô ấy muốn nói… và tôi ngã lộn trên mái nhà xuống."



Trong vô số nghiên cứu, những người già nói với người phỏng vấn rằng không phải điều họ đã làm trong đời khiến họ hối tiếc, mà là những điều họ đã không làm. Họ nói rằng các cơ hội xuất hiện ngẫu nhiên trong đời… và nếu bạn không nắm lấy, chúng sẽ trôi qua mãi mãi. Tất nhiên, bạn không thể làm được tất cả – bạn phải lựa chọn cơ hội. Nhưng nếu có điều gì đó thật sự hấp dẫn xuất hiện và thu hút bạn sâu sắc, hãy nắm lấy nó. Lựa chọn có thể là điều gì đó bạn nhớ mãi hoặc hối tiếc suốt phần đời còn lại.



Những việc gì khiến bạn có vẻ hối tiếc nhất? Dưới đây là năm điều mà những người già và đang hấp hối xác nhận:

– “Sống cuộc đời mà những người khác mong muốn, thay vì cuộc đời mà mình muốn.” Mọi người thúc đẩy bạn làm những điều họ muốn bạn làm – thường nói rằng làm điều đó “vì lợi ích tốt đẹp của chính bạn”. Nhưng bạn có giấc mơ của riêng mình, và nếu không theo đuổi nó, bạn sẽ hối tiếc. Đừng sống vì những giấc mơ của người khác – hãy theo đuổi những giấc mơ của chính bạn. Điều này có vẻ là điều hối tiếc số 1 vào lúc cuối đời.

– “Không trân trọng những người thân yêu của mình hơn.” Những mối quan hệ của chúng ta với con cái, cha mẹ và bạn bè tạo thành những trải nghiệm giàu có nhất của cuộc đời. Nhưng chúng ta thường coi chúng như điều hiển nhiên. Đừng như vậy. Hãy bày tỏ tình yêu của bạn bất cứ khi nào và dưới bất cứ hình thức nào có thể.

– “Không chân thành.” Theo cách nói dân gian thì, “Hãy là chính bạn chứ không phải là gì khác. Vì nếu bạn không phải là chính mình, bạn sẽ là thứ khác thôi.” Cuối đời, những người nói rằng họ đã đè nén suy nghĩ và cảm xúc của riêng mình, và cố gắng trở thành ai đó khác, đều hối tiếc nặng nề.

– “Mất liên hệ với bạn bè.” Duy trì những mối quan hệ bạn bè cũ hóa ra quan trọng hơn bạn tưởng. Vào cuối đời, mọi người đều hối tiếc sâu sắc “vì không dành thời gian và nỗ lực cho tình bạn mà họ xứng đáng”, như Bronnie Ware viết trong *The Five Regrets of the Dying* (Năm hối tiếc hàng đầu của người hấp hối): “Tất cả mọi người đều nhớ đến bạn bè khi họ hấp hối.”

– “Dành quá nhiều thời gian cho công việc”. Nghe có vẻ sáo rỗng, nhưng hóa ra là sự thật. Công việc có thể cấp bách và quan trọng trong khoảnh khắc, nhưng về lâu dài, nó không quan trọng hơn những mong mỏi khác mà công việc đã khiến bạn không thể làm được – hãy dành thời gian cho những người và hoạt động bạn yêu thích.

70. Cảm ơn, nhưng không cảm ơn



Tôi từng thường nghĩ rằng điều tệ hại nhất trong đời là kết thúc trong cô đơn. Nhưng không phải. Điều tệ nhất trong đời là kết thúc bên những người khiến bạn cảm thấy cô đơn.

— Robin Williams

Một chàng trai đi bộ qua khu rừng, khi bất ngờ gặp một nhóm người bản địa đang ngồi quanh một đống lửa trại. Anh chào họ và họ mời anh tham gia cùng nhóm. Sau vài giây im lặng, một người trong nhóm nói, “Số 17.” Tất cả bọn họ cười phá lên. Người tiếp theo nói, “Số 64.” và mọi người lại bắt đầu cười phá lên.

Chàng trai quay sang người bản địa cạnh mình và nói, “Mọi người đang cười chuyện gì vậy?”

Người kia trả lời, “À, tất cả chúng tôi đều biết rõ về nhau từ rất lâu rồi vì vậy chúng tôi không cần kể chuyện cười của mình thêm nữa, chúng tôi chỉ nhắc đến chúng bằng một con số thôi.”

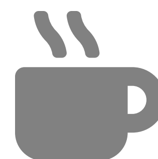
Rồi đến lượt mình, chàng trai đứng dậy và nói, “Số 33.” Không ai cười hết. Bẽ bàng, chàng trai ngồi xuống và nói với người bên cạnh, “Tôi không hiểu nổi. Số 33 không hài hước ư?”

“Có chứ,” người đàn ông trả lời, “nhưng không phải theo cách cậu kể nó.”



Tất cả chúng ta đều phải trải qua nhiều cay đắng mới học được điều này: Bạn không thể phù hợp với mọi nơi. Một số nhóm xã hội sẽ loại trừ bạn, bất kể bạn mong muốn đến mức nào hay cố gắng đến đâu. Nhưng đừng coi đó là một thất bại cá nhân; bạn không thể là bạn của tất cả mọi người. Và thành thật mà nói, điều đó cũng chẳng có ích gì cho bạn.

Nếu suy nghĩ về điều đó, bạn có thể thấy rằng bạn và bè bạn mình cũng đã vô tình (hoặc cố ý) làm điều như thế với những người khác. Bạn có khẩu vị, ngôn ngữ, phong cách của riêng mình, và thật khó để một “người ngoài” kết nối với bạn. Vì vậy thay vì cảm thấy tệ về nơi bạn không thuộc về, hãy cố gắng có cái nhìn thích hợp về nơi bạn thực sự phù hợp – và hãy quan sát cho tới khi bạn tìm được nhóm phù hợp với mình.



Bạn có thể cảm thấy bị hắt hủi khi cố gắng hòa hợp nhưng thất bại. Nhưng hòa hợp với tổ chức không phải là tất cả những gì đáng làm, và trải nghiệm đó có thể là một cơ hội để tìm hiểu thêm về chính bản thân bạn.

– Dùng lời từ chối của người khác để tái kiểm tra các ưu tiên của bạn. Điều gì thực sự quan trọng với bạn? Khi những người cao tuổi hơn được hỏi điều gì khiến họ hối tiếc trong đời (xem câu chuyện số 69), một trong những câu trả lời phổ biến nhất là cố gắng làm hài lòng người khác thay vì thành thực với bản thân. "Bạn không muốn thay đổi bản thân chỉ để phù hợp với một nhóm người nhất định," một chuyên gia viết. "Đây là điểm nhiều người sai lầm. Họ cố gắng giành được sự chấp thuận từ những người khác và kết thúc bằng việc đánh mất bản thân trong quá trình đó."

– Dùng lời từ chối của người khác để đánh giá xem điều gì khiến bạn khác họ. Khi bạn cố gắng hòa hợp, điều cuối cùng bạn muốn nghe lại là bạn khác họ. Nhưng bạn có thể biến điều đó từ một lý do thành một cơ hội khám phá bản thân. Có lẽ giá trị của bạn nằm ở sự khác biệt. Hoặc khiếu thẩm mỹ của bạn. Hoặc khiếu hài hước. Bạn có thể cố gắng thay đổi những điều này, hoặc bạn có thể ngừng tìm cách hòa hợp và thay vào đó tìm những người đánh giá bạn đúng như con người bạn – nơi bạn không phải trở thành người khác mới được chấp nhận.

– Dùng nó để tái tập trung năng lượng của bạn. Hãy dồn nguồn năng lượng mà bạn đầu tư cho việc được chấp nhận vào cuộc sống của chính bạn. Hãy làm rõ các mục tiêu cá nhân và sử dụng năng lượng đó để tìm kiếm điều bạn thực sự mong muốn. Ước mơ của bạn là gì? Bạn chưa làm được điều gì? Trải nghiệm này có thể là chất xúc tác hoàn hảo để khiến bạn tiến lên.

71. Đừng kỳ vọng vào điều đó



Thay đổi là quy luật của cuộc đời. Và những người chỉ tìm kiếm quá khứ hay hiện tại chắc chắn sẽ để lỡ tương lai.

— John F. Kennedy

Một người đàn ông ngồi trong quán rượu, sau mỗi ngụm rượu lại thở dài một lượt. Tay pha chế nghe thấy và hỏi, "Có chuyện gì vậy?"

"Ông cố tôi mất hai tuần trước," người đàn ông trả lời.

"Ôi, thật tệ quá," tay pha chế trả lời.

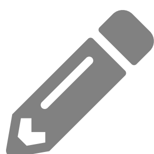
"Vâng, ông để lại cho tôi một trăm nghìn đô la trong di chúc."

"Ồ, thật sự là tốt đấy chứ nhỉ," tay pha chế nói, có chút băn khoăn.

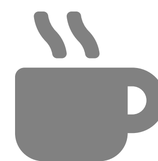
“Tôi đoán vậy,” người đàn ông nói. “Nhưng rồi tuần trước, ông bác tôi qua đời và để lại cho tôi hai trăm nghìn đô la.”

“Oa!” tay pha chế kêu lên. “Vậy tại sao anh lại buồn như vậy?”

Người đàn ông buồn rầu nhìn xuống và nói, “Tuần này, không một xu nào cả!”



Khi điều gì đó trong đời bạn bất ngờ thay đổi – tốt lên hoặc tệ đi – nó bắt đầu che mờ góc nhìn của bạn: Bạn bắt đầu nghĩ và hành động như thể nó là một sự bình thường mới. Nhưng hầu như lại không phải thế, và việc đón nhận thay đổi quá nghiêm túc có thể là sự tự hủy hoại bản thân. Nếu bạn đang có một vận may nào đó, hãy tận hưởng nó chừng nào nó còn tiếp diễn. Nếu bạn đang gặp vận rủi, đừng suy nghĩ quá nhiều. Nếu không, bạn có thể chắc chắn rằng chẳng bao lâu nữa, tất cả sẽ lại thay đổi lần nữa.



Tiến trình thay đổi có thể không hề dễ chịu – mà còn đáng sợ – bởi chúng ta biết mình đang ở chỗ nào, nhưng không biết mình sẽ đi tới đâu. Hãy làm quen với việc tiến hành một số điều chỉnh, điều chúng ta sẽ trải qua là một giai đoạn xám được gọi là *bước quá độ*. Các chuyên gia nói có ba giai đoạn riêng biệt như sau:

1. Giai đoạn “Trời ạ, tôi không muốn làm điều này.” (Chúng ta kháng cự nó.)
2. Giai đoạn “Hừm, điều này có vẻ thú vị đấy”. (Chúng ta xem xét những khả năng mới.)

3. Giai đoạn "Cái gì thay đổi cơ? Có cái gì thay đổi à?" (Chúng ta chấp nhận nó.)

Tất nhiên, có thể thuận tiện hơn khi bỏ qua bước 1 và 2 rồi đi thẳng tới việc chấp nhận. Ngoại trừ, như một nhà tâm lý học chỉ ra, "Chúng ta chỉ là không chỉ thực hiện theo cách đó." Bà nói thêm: "Nhưng bằng việc *thấu hiểu* sự thay đổi hoạt động như thế nào, bạn sẽ không hiểu nhầm sự khó chịu của mình là một tín hiệu của rắc rối hoặc hành động sai trái. Bạn sẽ đơn giản nói rằng, 'Ồ đúng rồi, đây chỉ là việc thay đổi sẽ được cảm nhận như thế nào vào lúc này.' "

72. Tất cả đều là về tôi



Lo lắng cũng chỉ là lo lắng mà thôi.

— Steve Javna

Một góa phụ quyết định đến nhà tang lễ để nhìn mặt chồng trước đám tang. Nhưng khi nhìn thấy người chồng nằm đó trong bộ com lê màu xanh nước biển thì bà thấy khó chịu. “Chồng tôi hẳn sẽ muốn được yên nghỉ trong bộ com lê màu nâu chứ không phải màu xanh,” bà ta nói với ông chủ nhà tang lễ.

Ông ta mỉm cười và nói, “Tất nhiên rồi. Chúng tôi sẽ rất vui lòng thay đồ cho ông ấy, thưa bà.”

Bà quả phụ hài lòng, viết cho ông ta tờ séc thanh toán chi phí cho bộ com lê mới. “Số tiền này đã đủ chưa?” bà ta hỏi.

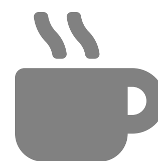
Ông chủ nhà tang lễ mỉm cười trả lời, “Đủ rồi, rất hào phóng nữa thưa bà.”

Khi rời nhà tang lễ, người quả phụ xin lỗi vì đã làm khó cho mọi người, ông chủ nhà tang lễ mỉm cười nói, “Chúng tôi hiểu mà, chúng tôi sẽ chăm lo điều ấy thưa bà.”

Ngay khi cánh cửa vừa khép lại, người quả phụ vừa khuất bóng, ông chủ nhà tang lễ chạy quanh và hét lên, “Này, Ed! Đổi đồ của hòm số hai với số bốn cho nhau!”



Đừng cho rằng mọi người quan tâm đến những việc quan trọng với bạn, dù họ có mỉm cười nồng hậu và nói rằng họ sẽ quan tâm đi nữa. Không phải tất cả mọi người đều không ý nghĩa gì với họ, chỉ là mọi người đều có xu hướng chỉ lo cho bản thân, vì vậy mong muốn của bạn không phải là ưu tiên hàng đầu của họ. “Khi mọi người không quan tâm, họ sẽ kiếm cách dễ dàng… nếu họ nghĩ cách đó giúp họ thoát khỏi việc đó.” Vì vậy, đừng để mặc họ rũ tay. Hãy rành mạch về điều bạn muốn, luôn để mắt tới nó và theo sát cho tới khi bạn hài lòng về kết quả.



Nếu bạn phải khiến ai đó coi những quan tâm của bạn là nghiêm túc, đây là bốn chiến lược:

– **Thu hút tính tư lợi của họ.** Hãy cho họ thấy giúp bạn họ sẽ được lợi như thế nào.

– **Đào tạo họ.** Giải thích tại sao bạn muốn điều đó được thực hiện và đưa ra điều kiện, bối cảnh. Nếu họ nhìn nhận vấn đề từ góc nhìn của bạn, họ có thể coi nó như thử thách của chính bản thân họ.

– **Cho họ thấy việc đó sẽ giúp hoàn thành điều gì.** Tất cả chúng ta đều làm điều gì đó quan trọng. Nếu giúp cho kết quả của bạn viên mãn có nghĩa là nó cũng nâng cao lòng tự trọng của họ, công việc của bạn có thể mang lại cho họ ý nghĩa và mục đích.

– **Chạm tới cảm xúc của họ.** Lòng nhiệt tình dễ lây lan. Khi bạn chia sẻ sự phấn khích của mình với người khác, họ cũng phấn khích theo.

Bạn vẫn phải là người gác cổng, một số người rất giỏi ngụy tạo cảm xúc, và họ dùng nó như vật che chắn để tránh phải xử lý yêu cầu của bạn. Không may là nếu không có cách nào trong những cách trên hiệu quả, có lẽ chẳng còn cách nào tác động được đến họ. (Được thôi, nhưng bạn có thể hét vào mặt họ. Điều đó có khi lại hiệu quả đấy!)

73. Bạn có thể là người chiến thắng



Nếu có thể tìm kiếm khát khao sâu thẳm của mình lần nữa, tôi sẽ không nhìn đâu xa quá chính sân sau của mình. Bởi nếu nó không ở đó, tức là tôi chưa từng có nó để mà thực sự đánh mất.

— Dorothy, *Phù thủy xứ 0z* (1939)

Một người Mỹ đến thăm một làng chài Mexico thì có một chiếc thuyền nhỏ cập bờ với vài con cá ngừ cỡ bự. Người Mỹ hỏi người ngư dân đã mất bao lâu để câu nó.

“Không lâu lắm,” ông này trả lời.

“Vậy tại sao ông không ở ngoài biển thêm chút nữa và bắt nhiều cá hơn,” người Mỹ hỏi.

“Không cần,” người ngư dân bảo. “Tôi chỉ mang đủ về cho gia đình thôi.”

“Ông làm gì suốt thời gian còn lại?” người Mỹ hỏi.

"Tôi ngủ nướng," người ngư dân trả lời. "Tôi câu chút đỉnh, chơi đùa với lũ trẻ, ngủ trưa, vui vầy cùng vợ con, rồi đến tối thì vào phố uống vài cốc bia và hát hò với đám bạn, tôi sống ổn, thưa ông."

Người Mỹ trợn tròn mắt. "Ồ, có thể, nhưng nếu ông bỏ thêm thời gian câu cá, ông có thể bán bớt cá đi và dùng số tiền ấy mà mua con thuyền to hơn và bắt được nhiều cá hơn. Công việc làm ăn thuận lợi từ cá thì ông có thể mua thêm thuyền. Cuối cùng ông có thể có cả một đoàn tàu cá, rồi ông có thể bán cá trực tiếp cho nhà máy chế biến, rốt cuộc, ông còn có thể mở cả nhà máy chế biến riêng nữa kia. Ông có thể kết hợp toàn bộ, kiểm soát sản phẩm, chế biến và tiêu thụ sản phẩm, ông sẽ nhanh chóng rời cái làng này và chuyển tới thành phố Mexico hoặc Los Angeles để điều khiển tập đoàn của mình."

"Rồi sau đó thì sao thưa ông?"

"Ông sẽ nổi tiếng," người Mỹ nói. "Ông sẽ phát hành cổ phiếu ra công chúng và bán cổ phiếu của công ty. Ông sẽ kiếm được cả đống tiền!"

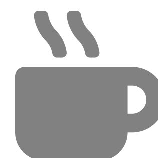
"Cả đống tiền sao thưa ông? Sau đó thì thế nào?"

"Thì," người Mỹ trả lời, "ông có thể nghỉ hưu và chuyển đến một làng chài nhỏ, nơi đó ông có thể ngủ nướng, câu chút đỉnh,

chơi với lũ trẻ, ngủ trưa, vui vầy cùng vợ con, rồi đi bộ xuống phố uống vài cốc bia và hát hò cùng đám bạn ông."



Kiến thức thông thường trong văn hóa của chúng ta là bạn phải cố gắng để kiếm được nhiều hơn nữa, và có nhiều hơn thế nào cũng dẫn đến hạnh phúc hơn. Nhưng bạn không phải mua thêm điều đó. Hãy hỏi bản thân: Ta có hài lòng với con người ta và việc ta đang làm không? Nếu có, bạn đã thắng rồi; chỉ việc đứng lên và ra về thôi.



Bằng bản năng, người ngư dân trong câu chuyện biết điều ông ấy cần trong đời, nhưng nhiều người trong chúng ta thì không. Nếu bạn vẫn "không thể nào thỏa mãn" thì các nhà nghiên cứu có vài đề xuất về việc bạn cần tập trung:

– **Một mạng lưới xã hội hội mạnh mẽ.** Các nghiên cứu chỉ ra rằng dấu hiệu chủ yếu cho thấy liệu con người có hài lòng với cuộc sống của họ không là số lượng bạn bè thân thiết và mối liên hệ với gia đình gần gũi mà họ có. Vì vậy, nếu việc duy trì các mối quan hệ hiệu quả, nó thực sự đáng giá.

– **Nhận thức rõ về lịch sử cá nhân mình.** Theo các nghiên cứu, những người viết ra các câu chuyện cuộc đời của họ vui vẻ với cuộc sống hơn. Thêm nữa: các nghiên cứu chỉ ra rằng biết về lịch sử gia đình cũng thúc đẩy lòng tự trọng của con cái chúng ta.

– **Những mục tiêu hợp lý.** Điều này xuất hiện gần như thường xuyên trong các nghiên cứu: những người đặt ra các mục tiêu tham vọng – nhưng có thể đạt được – sẽ có xu hướng hài lòng hơn. Ví dụ, đi bộ một

dặm mỗi ngày, đọc một cuốn sách, dọn dẹp garage (xem câu chuyện số 1).

– **Cảm giác rằng bạn đang tạo ra sự khác biệt.** Nghiên cứu chỉ ra rằng những người làm tình nguyện chứ không chỉ tận hưởng cuộc đời của mình thêm nữa thường khỏe mạnh và sống lâu hơn.

– **Cách thức phát triển.** Các nhà tâm lý học nói rằng duy trì một tâm trí cởi mở góp phần tạo ra cảm nhận lớn hơn về hy vọng và sức sống. Điều này bao gồm tất cả mọi thứ từ tham gia các lớp học đến đơn giản là cố gắng hiểu quan điểm của người khác.

– **Dành thời gian tận hưởng những niềm vui nho nhỏ trong đời.** Nếu có thể tận hưởng "từng khoảnh khắc", bạn có xu hướng cân bằng và thanh thản hơn. Hãy thử: Chỉ trong một giây, nhắm mắt lại và quên hết những điều bạn đang lo lắng, thay vào đó tập trung vào chính chỗ bạn đang đứng. Điều này có chút giống như "thiền chánh niệm" vốn là một công cụ mạnh mẽ giúp gia tăng sự hài lòng với cuộc sống. Càng thực hành nhiều, bạn sẽ càng cảm thấy tốt hơn.

74. Hành vi làm gương



Khi mọi người tự do làm điều họ thích, họ thường bắt chước lẫn nhau.

— Eric Hoffer

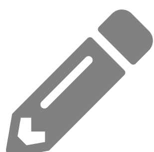
Ông tôi vừa bước sang tuổi một trăm. Đó là một sự kiện khá lớn trong thị trấn nhỏ của chúng tôi, vì vậy, một tờ báo địa phương đã cử một phóng viên đến để đưa tin về tiệc sinh nhật của ông. Sau khi ông thổi tắt nến, phóng viên đến bên ông và hỏi, "Cho phép được hỏi thưa ông, ông có thể chia sẻ bí mật khiến ông sống thọ như vậy không?"

"À," ông tôi nói, "điều quan trọng là không bao giờ tranh cãi với bất cứ ai."

"Cái gì kia ạ?" tay phóng viên kêu lên, "Thật ư? Không có một chế độ ăn lành mạnh hay tập thể dục hằng ngày hay thứ gì đó

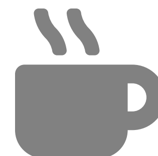
tương tự sao? Ông nghiêm túc yêu cầu tôi tin rằng bí mật để sống lâu trăm tuổi là 'không bao giờ tranh cãi' sao? Thật buồn cười!"

Ông tôi nghĩ một lát rồi nói, "Anh biết đây, có thể là anh đúng."



Thỉnh thoảng cách duy nhất để thuyết phục ai đó là cho họ thấy ý của bạn là gì – cư xử làm gương thay vì chỉ nói về nó. Thực tế, đó là một trong những cách cơ bản để con người học tập. Các nghiên cứu đã chỉ ra rằng trẻ con làm điều mà không loài linh trưởng nào làm: bắt chước mọi lối hành xử của người lớn, bất kể nó có ý nghĩa gì hay không.

Vậy nên, nếu thông điệp của bạn không được hiểu, hãy nhớ rằng bạn luôn có thể bày tỏ quan điểm của mình – thậm chí còn có thể khiến nó sinh động hơn – bằng cách thể hiện bằng hành động và trở thành một tấm gương.



Có cả đống nghiên cứu khoa học ủng hộ cho học thuyết rằng việc học từ những hành vi khuôn mẫu có hiệu quả, thực tế có cả một môn học về liệu pháp trị liệu được xây dựng quanh nó. *Trị liệu hành vi,* được phát triển vào cuối những năm 1960, đã chứng minh rằng con người có thể vượt qua được nhiều vấn đề chỉ bằng cách quan sát những người khác xử lý vấn đề một cách thành công. Nó cũng chứng tỏ rằng các hình mẫu hiệu quả hơn trong những điều kiện nhất định, vậy nên nếu bạn muốn trở thành một hình mẫu, hãy tuân thủ những quy tắc sau:

— Hành vi mà bạn muốn người khác bắt chước nên được thể hiện rõ ràng và chính xác. Hãy loại bỏ hết các chi tiết không cần thiết – chúng

chỉ gây phân tán mà thôi.

— Bắt đầu từ cấp độ hành xử đơn giản nhất và dần dần nâng cao độ khó.

— Thể hiện kỹ năng bạn thành thạo. Bạn giỏi hơn về lĩnh vực gì thì sẽ càng hiệu quả hơn khi trở thành hình mẫu trong lĩnh vực đó. Vì vậy, hãy đảm bảo rằng bạn thực sự biết bạn đang làm gì.

— Mỉm cười! Một cách thuận tiện, những hình mẫu có thể dễ dàng tiếp cận được là những người thầy hiệu quả nhất. Nó cũng hữu ích nếu người đang hành xử như tấm gương có cùng giới tính và độ tuổi với người quan sát.

— Xác minh việc "học trò" của bạn thực sự rút ra được điều gì đó từ bài học. Trở thành hình mẫu cũng nên bao gồm một sự tưởng thưởng rõ ràng, tức thời cho hành vi đó. Điều này giúp chuyển biến một người từ người quan sát sang thực hiện hành động… điều mà sau rốt, chính là mục tiêu tối thượng.

75. Câu chuyện câu cá



‘Nhiều người đi câu suốt cuộc đời mà không biết rằng chẳng có con cá nào để câu cả.

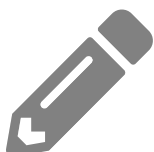
— Henry David Thoreu

Một người Vermont uống say mèm và quyết định đi câu cá trên băng. Anh ta về lấy cần câu và chiếc thùng làm chỗ ngồi rồi đặt nó trên băng. Khi lấy cái cưa để cắt một lỗ trên băng, anh ta đột nhiên nghe thấy tiếng nói lớn từ trên cao vọng xuống: “NGƯƠI SẼ KHÔNG THẤY CÁ Ở ĐÂY ĐÂU.”

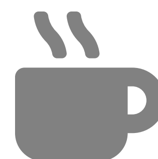
Choáng váng, người đàn ông nhìn xung quanh nhưng không đoán được giọng nói phát ra từ đâu. Anh ta gãi đầu một lát rồi tiếp tục cắt một hố trên băng. Một lần nữa, anh ta lại nghe tiếng nói như sấm rền trên cao: “NGƯƠI SẼ KHÔNG THẤY CÁ Ở ĐÂY ĐÂU.”

Giờ thì người đàn ông thực sự choáng váng. Anh ta nhìn lên trên và kêu, "Phải người không, Thượng đế?"

"KHÔNG," giọng nói đáp lại, "TA LÀ QUẢN LÝ SÂN BĂNG TRƯỢT PATIN NÀY."



Không có thần học nào ở đây cả, chỉ có một bài học thực tiễn cho tất cả mọi người: Thực tế, không có giọng nói nào dường như là "thần thánh" cả. Thỉnh thoảng chỉ là một gã trai với một chiếc micro mà thôi.



Bạn chính là người phán đoán: Giọng nói đó là thần thánh… hay chỉ là mấy người với chiếc micro?

– **George King.** Vào năm 1955, King thành lập Hội Aetherius, các hội viên của hội tin rằng những người ngoài hành tinh mà ông gọi là "Bậc thầy Vũ trụ" chính là người nắm giữ số phận của con người và Đấng Cứu thế sẽ đến trong một chiếc đĩa bay.

– **Hogen Fukanaga.** Năm 1987, Fukunaga tạo ra giáo phái *Ho No Hana Sapogyo,* được biết đến là "giáo phái xem chân". Hơn 30.000 giáo đồ của ông ta tin rằng ông ta là hiện thân của Chúa Jesus và Đức Phật, và có thể đoán ra những vấn đề của họ bằng việc xem xét lòng bàn chân họ.

– **Claude Vorilhon.** Một tay đua ô tô, năm 1974 đổi tên thành Raël và thành lập phong trào Raël. Nguyên lý cơ bản của họ là: Loài người được tạo ra bởi một loài sinh vật mang tên Elohim.

– **Hon-Ming Chen.** Ông ta đã thành lập giáo phái Chính Đạo, trong đó những nguyên tắc cốt lõi bao gồm niềm tin rằng mọi người đều có ba linh hồn và rằng hệ mặt trời của chúng ta được tạo ra bởi một cuộc chiến tranh hạt nhân. Ông đã có tiên đoán nổi tiếng rằng Chúa sẽ xuất hiện trên tất cả các chương trình truyền hình Bắc Mỹ vào 12 giờ 01 ngày 31 tháng Ba năm 1998.

76. Sự giúp đỡ



Khi nào bạn biết một người muốn gì, bạn biết anh ta là ai, và làm cách nào để lay chuyển anh ta.

— George R.R. Martin

Một người đàn ông bị bỏ tù vì tội cướp có vũ khí. Sau vài tháng, anh ta nhận được một lá thư từ bố mình.

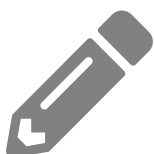
Gửi con trai: Có vẻ như bố không thể trồng được khoai tây trong vườn năm nay. Bố ghét phải bỏ lỡ mùa trồng khoai này, nhưng bố đoán là mình đã quá già để có thể tự đào xới cả khu vườn lên. Nếu con ở đây, bố biết con sẽ làm việc ấy cho bố. Giờ như thế này, bố chẳng thể làm được gì nhiều. Hy vọng con khỏe. Yêu con, Bố.

Ngay sau đó, người cha nhận được một lá thư từ con trai. "Cầu Chúa phù hộ cho bố, bố đừng có xới vườn lên! Đó là nơi con giấu

tiền đấy!"

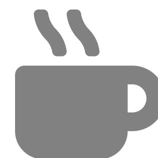
Vài ngày sau, một nhóm mật vụ FBI xuất hiện ở nhà ông bố và bắt đầu đào xới cả khu vườn… nhưng không tìm được chút tiền nào. Không hiểu chuyện gì đang diễn ra, ông bố lại viết một lá thư cho con trai kể lại sự việc. "Bố phải làm gì bây giờ?" ông hỏi.

Con trai ông trả lời, "Giờ thì bố trồng khoai tây đi!"



Khi đang cố gắng làm được việc gì đó, nhiều khi bạn phải cực kỳ sáng tạo trong việc sử dụng các nguồn lực có sẵn. Một trong những nguồn lực đó là con người.

Nếu bạn hiểu mọi người và có thể tính toán được những việc họ có xu hướng làm, đặc biệt khi đó là việc khiến họ cảm thấy tự hào về bản thân hoặc về công việc của mình, bạn có thể biến họ thành đồng minh mà họ không hề hay biết. Những quản lý giỏi thường xuyên làm việc này mà không khiến người lao động cảm thấy bị lợi dụng hay bóc lột. Họ biết rằng những nhiệm vụ đúng đắn sẽ khiến mọi người có cảm giác về sự hoàn thành, và họ sẽ muốn làm nhiều hơn nữa.



Dưới đây là sáu ý tưởng khiến mọi người giúp bạn hoàn thành công việc.

– **Làm gì đó cho họ trước.** Đề nghị giúp họ trước khi bạn cần họ giúp. Khi bạn muốn giúp đỡ, đừng thể hiện nó như sự trao đổi – hay khiến cho hai việc đó tách biệt nhau. Họ sẽ tìm được mối liên hệ mà không cần bạn chỉ ra.

– **Đòi hỏi một ân huệ lớn – lớn đến mức bạn biết sẽ bị từ chối.** Sau đó quay trở lại và yêu cầu một việc nhỏ hơn – việc mà bạn thật sự mong muốn. Các nhà nghiên cứu gọi cách này là chiến thuật "Sập cửa trước mặt" và thấy rằng nó thực sự hiệu quả. Người trả lời sẽ cảm thấy dường như có lỗi vì đã khiến bạn thất vọng và sửa chữa lỗi lầm bằng việc giúp một việc nhỏ hơn, có lý hơn.

– **Khiến việc giúp đỡ đó nghe rất hấp dẫn.** Lòng nhiệt tình là thứ dễ lây lan. Nếu bạn phấn khích về nhiệm vụ của mình, những người giúp đỡ tiềm năng cũng sẽ như vậy. Hãy cho họ biết rằng bạn đang làm việc đó bất chấp có nhận được sự giúp đỡ hay không, nhưng vì việc này thực sự có ý nghĩa với bạn nên bạn muốn họ cùng tham gia. Nếu họ nói không, đừng nản lòng. Có thể họ sẽ tham dự vào lần tới… còn bạn luôn có thể nhờ người nào đó khác.

– **Đề nghị người đã giúp bạn giúp thêm lần nữa.** Những người quyên góp biết rằng người có khả năng góp tiền là người từng góp trước đó. Thực tế đúng là như vậy. Họ đã thuộc về nhóm của bạn, vì vậy họ sẵn sàng giúp đỡ.

– **Công nhận giá trị của người khác.** Làm cho mọi người thấy hài lòng về việc họ đang làm giúp bạn. Các nghiên cứu chỉ ra rằng sự khen ngợi đem lại hiệu quả, nhưng chỉ khi nó trực tiếp và chân thành. Nếu bạn thích thái độ, ý tưởng, năng lượng hay bất cứ thứ gì khác về cách hành xử của họ, hãy nói cho họ biết.

– **Ca ngợi họ – công khai và riêng tư.** Nói lời cảm ơn là món quà đặc biệt nhất bạn có thể cho đi, và nó cũng có thể tác động không kém gì những món quà đắt tiền khác. Thú vị là điều ngược lại cũng đúng: Không cảm ơn người đã giúp đỡ bạn khiến họ cảm thấy không được trân trọng, và có lẽ là họ sẽ không bao giờ giúp bạn lần nào nữa.

77. Ngoài tầm với



Hãy để người khôn ngoan tỏ ra khôn ngoan theo bản năng nếu họ có thể, nhưng khi không có bản năng như vậy, hãy khôn ngoan nhờ những lời khuyên hữu ích.

— Sophocles

Một người phụ nữ lao bổ vào phòng khám van vài, “Bác sĩ ơi, bác sĩ! Làm ơn giúp tôi! Người tôi sờ vào đâu cũng thấy đau hết cả!”

Vị bác sĩ khá lo lắng nói, “Tất nhiên rồi. Để tôi khám xem.”

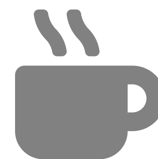
Vậy là người phụ nữ ấn vào mắt cá chân của mình và hét lên vì đau. Rồi cô ta lại ấn vào đầu gối và cũng hét lên đau đớn. Sau đó cô ta lại ấn vào trán và hét lên.

Vị bác sĩ ngăn cô ta lại. “Được rồi,” ông ta nói. “Để tôi khám xem thế nào.” Ông ta nghĩ một lát rồi nói, “Tôi biết vấn đề của cô

rồi. Cô bị đau ngón tay thôi."



Cảm thấy căng thẳng phát điên vì đau đớn? Trong hoàn cảnh như vậy, thật khó nghĩ gì cho sáng suốt… và dễ rơi vào kết luận sai lầm. Vì vậy, dù đó có thể không phải là lực đẩy đầu tiên của bạn, đó là một thời điểm tuyệt vời để thoát ra ngoài và xin lời khuyên. Ai đó khách quan có thể có ý kiến chuyên môn hoặc chỉ là kiến thức thông thường, để thấy bạn không thể làm gì. Và bạn có thể ngạc nhiên khi thấy vấn đề của bạn thực sự đơn giản đến mức nào.



Bạn đã sẵn sàng xin lời khuyên chưa? Đây là những lời khuyên của chúng tôi:

– **Đừng sợ phải hỏi.** Ngược với những gì bạn trông đợi, các nghiên cứu chỉ ra rằng việc xin lời khuyên không khiến mọi người nghĩ là bạn lười biếng hay thiếu năng lực, việc đó thực sự khiến bạn trở nên giỏi giang hơn trong mắt họ. Họ có thể sẽ coi yêu cầu của bạn như lời khen ngợi và tin cậy bạn hơn vì đã xin lời khuyên từ họ chứ không phải những người khác kém hiểu biết hơn. Kết quả là bạn thỏa mãn lòng tự trọng của họ, lấy được thông tin cần thiết, đồng thời xây dựng được một mối quan hệ tốt đẹp.

– **Hãy hỏi những câu cụ thể.** Tự giải quyết vấn đề trước khi đến xin ai đó lời khuyên. Hãy cố gắng tự trả lời câu hỏi, sau đó hãy hỏi những câu mấu chốt để hoàn thành những phần bạn còn chưa hiểu. Nếu bạn cho những "người cho lời khuyên" thấy bạn biết gì, họ sẽ vui vẻ giúp bạn trong những điều bạn chưa biết.

– **Hãy đặt một câu hỏi tổng quát.** Sau khi bạn đã có được câu trả lời cho câu hỏi của mình, hãy đặt một câu hỏi tổng quát cuối cùng, chẳng hạn như "Có vấn đề gì khác nữa tôi cần phải biết không?" hoặc "Anh có gợi ý nào khác nữa không?" Đến giờ thì người khuyên đã hiểu bạn đang muốn biết điều gì, họ có thể đưa ra thêm thông tin, chẳng hạn như điều gì đó mà bạn chưa từng nghĩ tới.

78. Đừng giẫm lên đây



Thỉnh thoảng phương thuốc còn tệ hơn cả căn bệnh.

— Ngạn ngữ Do Thái

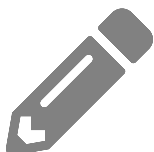
Hai cô gái đang đi bộ trên đường phố. Một cô bất chợt dừng lại và chỉ xuống mặt đất đầy hoảng sợ. Cô ta nói, “Kia có phải phân chó không nhỉ?”

Cô gái còn lại nhìn chăm chú, rồi cô ta ghé mũi sát vào nó. “Ngửi mùi như phân chó ấy.”

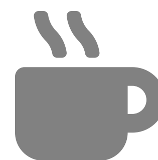
Cả hai cô gái đều gí tay vào đó. Cô gái thứ nhất nói, “Sờ vào nó như sờ vào phân chó ấy nhỉ.”

Cả hai cho tay vào miệng. Cô gái thứ hai nói, “Đúng thế, vị cũng giống hệt phân chó.”

"Phù!" cô gái thứ nhất nói. "Thật may là chúng ta đã không giẫm vào nó."



Vâng, đây là câu chuyện cười kinh điển. Nhưng tất cả chúng ta đều dùng nó: Chúng ta thường đưa ra kết luận cuối cùng ("Thật may là chúng ta đã không giẫm vào nó.") khi chúng ta nhận ra cần phải tránh điều gì đó, nhưng thực tế chúng ta đã làm cho nó tồi tệ hơn. Câu chuyện này nhắc nhở chúng ta rằng thỉnh thoảng nhận lấy rủi ro và đương đầu với hậu quả còn thông minh hơn là né tránh điều gì đó thực chất ban đầu không đe dọa nhiều lắm. Nói cách khác, giẫm phải cứt chẳng có gì vui nhưng vẫn tốt hơn là ăn nó.



Làm thế nào bạn phân biệt được khi nào việc đón nhận rủi ro là hợp lý và khi nào là ngớ ngẩn? Đây là ba câu hỏi cần đặt ra khi bạn làm một "phân tích rủi ro cá nhân".

– **Việc đó có khả năng sẽ dẫn đến sai trái hay không?** Theo Thuyết Triển vọng (Prospect Theory) đã được thừa nhận rộng rãi, khi phân tích rủi ro, chúng ta có xu hướng tập trung vào những thiệt hại tiềm ẩn hơn là lợi ích tiềm năng. Tiên đoán thiệt hại kích hoạt phản ứng chiến-hay-chạy trong hệ thần kinh chúng ta: tim đập nhanh hơn và giải phóng nhiều cortisol hơn, điều này khiến ta khó mà suy nghĩ cho rõ ràng. Kết quả là chúng ta có xu hướng thổi phồng triển vọng về rủi ro thực tế. Để có cái nhìn cân bằng hơn, hãy gạt việc suy nghĩ qua một bên và đặt câu hỏi, "Sẽ thế nào nếu tất cả việc đó là *đúng?*" Như Mark Twain từng nói, "Tôi là một ông già và hiểu biết rõ về nhiều vấn đề, nhưng hầu hết những vấn đề đó không bao giờ xảy ra."

– **Nếu vấn đề nảy sinh, bạn có thể đối phó với nó không?** Một nghiên cứu trên *Journal of Consumer Research* (Tạp chí Nghiên cứu Khách hàng) đã chỉ ra rằng hầu hết chúng ta đều bắt đầu với cái nhìn được thổi phồng về kỹ năng của chúng ta, nhưng ngay khi chúng ta đối mặt với những khó khăn, óc phán đoán của chúng ta đảo ngược và chúng ta đánh giá thấp năng lực xử lý vấn đề của bản thân. Các nghiên cứu gợi ý rằng trong một cuộc khủng hoảng, chúng ta có khả năng cao hơn chúng ta vẫn tưởng. Vậy bạn có đánh giá quá cao hay quá thấp về bản thân không?

– **Vấn đề thực tế có thể tệ đến mức nào?** Xác định kịch bản tồi tệ nhất có thể xảy ra với bạn. Hãy so sánh điều đó với kết quả nhận được khi né tránh rủi ro tiềm năng. Bạn có thể thấy rằng kết quả bạn sợ không tồi tệ đến vậy. Và nếu bạn có kế hoạch dự phòng (xem câu chuyện số 34), thậm chí nó còn ít đe dọa hơn nữa.

79. Màu cam có đáng tiếc không?



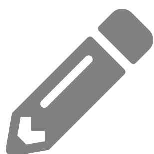
Ở bất cứ góc phố nào, cảm giác về sự ngớ ngẩn cũng có thể hạ gục bất cứ ai.

— Albert Camus

Một người đàn ông với cái đầu to tướng màu cam đến gặp bác sĩ. Vị bác sĩ sửng sốt. "Chúa tôi," ông nói, "chuyện gì đã xảy ra vậy?"

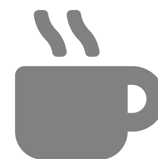
"Ôi, đó là một câu chuyện dài," người đàn ông trả lời. "Mấy năm trước, tôi đang đi dạo dọc bờ biển thì đá vào vật gì đó. Tôi nhìn xuống và thấy một cây đèn bằng đồng cổ. Vậy là tôi nhặt lên và mài nó xuống cát… thình lình, một vị thần hiện ra. Ông ta nói như sấm rền, 'Ngươi đã thả ta ra khỏi chốn giam cầm, để đền ơn ngươi, ta sẽ cho ngươi ba điều ước.' Tôi đáp, 'Tốt quá, tôi muốn cực kỳ giàu có.' 'Được luôn,' vị thần trả lời, và chỉ một lát sau tôi

đã có một ví đầy tiền bạc và một vali đầy cổ phiếu và trái phiếu. Vậy là tôi nói tiếp, 'Tôi muốn trở nên vô cùng hấp dẫn với phụ nữ đẹp.' 'Được luôn,' vị thần trả lời, và một giây sau ba siêu mẫu không biết từ đâu xuất hiện và vây chặt lấy tôi. Sau đó, vị thần nói, 'Điều ước thứ ba của ngươi là gì?' và ông biết đấy, điều ấy có thể đã là điều khiến tôi sai lầm, vì tôi đã nói, 'Tôi muốn một cái đầu da cam lớn.'"



Đây chính là kiểu chuyện được biết đến như một "chuyện chẳng buồn cười". Nó không rút ra được ý nghĩa nào như những câu chuyện khác. Không có trò đùa nào cũng chẳng có gì là ứng đáp gây cười, và hẳn là nó sẽ chẳng khiến bạn cười phá lên. Nhưng không phải mọi tình tiết hài hước đều phải thế. Điều buồn cười ở câu chuyện này là sự vô lý. Nó nắm lấy thứ mà các nhà xã hội học gọi là "điều kiện tồn tại trong một thế giới vô nghĩa và vô lý".

Điều đó nghe hẳn là khá quen thuộc với mọi người. Bất chấp nỗ lực của chúng ta khi tìm kiếm ý nghĩa trong đời, luôn có những khoảng thời gian mà mọi việc không có ý nghĩa gì hết. Bạn không thể để chúng làm bạn rối trí, mà thay vào đó sao không cười phá lên với chúng chứ? Đây không phải sự đầu hàng. Thực tế, điều ngược lại mới đúng – hãy xem sự hài hước trong tình huống vô lý là vừa tuyệt vời vừa đầy sức mạnh. Thử mà xem.



Bạn kinh ngạc bởi sự hài hước ngớ ngẩn ư? Chúng tôi cũng thế. Đây là bốn câu chuyện như vậy để bạn thưởng thức.

1. Hoa hồng màu xám. Hoa violet cũng màu xám luôn. Tôi là con chó mà.

2. Hai con voi đang bay kìa – một về hướng bắc và một con màu đỏ.

3. Hai con gấu con đang ở trong phòng tắm. Một con quay sang con kia và nói, "Cậu có thể vứt cuộn giấy vệ sinh ra đây không?" Con gấu kia nói, "Trông tớ giống cái gì, một cái máy đánh chữ ư?"

4. Trong một khu rừng nhiệt đới tối tăm và xa xôi nhất. Cái nóng và độ ẩm đặc quánh như mật. Ở nơi sáng sủa nhất là một hồ nhỏ đầy nước có hai con hà mã đang tìm nơi tránh nóng. Một con quay ra con kia và nói, "Cậu biết không… tớ không thể nào làm não tớ hiểu thông rằng nay là thứ Năm."

80. Đừng nhận nó vào minh

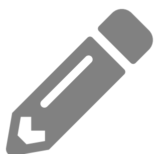


Sự chỉ trích là thứ gì đó chúng ta có thể dễ dàng né tránh bằng việc không nói gì, không làm gì và không là gì hết.

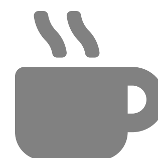
— Aristotle

Tony đang tập luyện để trở thành một võ sĩ quyền Anh. Anh ta nặng 96 kg và có một thân hình cơ bắp, rắn chắc, nhưng không phải là một tay đấm tốt cho lắm. Cuối cùng, huấn luyện viên nổi cáu và mắng anh ta. "Tôi không thể chịu nổi nữa, Tony. Anh to con và nhanh nhẹn, nhưng anh đấm thì như một bà già và anh không thể đỡ đòn để bảo vệ tính mạng. Tại sao chứ, nếu tôi đô con như anh, tôi đã giành giải vô địch hạng nặng thế giới rồi!"

"Thật sao?" Tony trả lời. "Vậy sao ông không giành giải vô địch hạng nhẹ nhỉ?"



Trước khi bạn chấp nhận lời chỉ trích của ai đó, hãy quan sát cẩn thận xem nó xuất phát từ đâu. Hãy nhìn vào động cơ của họ. Việc chỉ trích đó đang muốn hỗ trợ bạn hay muốn khiến bạn suy sụp? Ta có thể học được nhiều điều từ lời chỉ trích chu đáo quan tâm, nhưng việc nhận tất cả những lời chỉ trích một cách nghiêm túc thì không cần thiết. Hãy biết chọn lọc về điều (và người) bạn đang lắng nghe, và đừng do dự mà sổ toẹt vào những chỉ trích không đúng.



Đây là ba câu hỏi đơn giản đặt ra khi ai đó bắt đầu chỉ trích:

– **Bạn có quan tâm đến điều người đó nói hay nghĩ về mình không?** Nếu không, hãy quên nó đi.

– **Việc chỉ trích có mang tính xây dựng không?** Phê bình mang tính xây dựng có nghĩa là sẽ giúp bạn. Nó đưa ra những gợi ý thiết thực để cải thiện, những điều bạn thực sự làm, và tôn trọng cho dù bạn là ai. Đó chính là điều bạn trông đợi ở bạn bè.

– **Việc chỉ trích có tiêu cực không?** Chỉ trích tiêu cực là một đòn tấn công. Nó sẽ hạ thấp bạn và lòng tự trọng của bạn. Bạn có thể vẫn học được điều gì đó từ việc này, nhưng chỉ khi bạn có thể gạn lọc những điều tiêu cực. Hãy cảnh giác; đừng để những người muốn làm tổn thương bạn điều khiển bạn.

Các chuyên gia đã đưa ra vài quy tắc cơ bản để đối phó với sự chỉ trích.

– **Đừng nhận nó vào mình.** Hãy nhớ rằng đó chỉ là việc ai đó chia sẻ những quan sát hoặc quan điểm của họ; đó không phải là những nhận xét hoàn mỹ.

– **Bình tĩnh và sáng suốt.** Hãy duy trì cả hai điều này, nhất là khi bạn đang ở nơi làm việc. Nuốt giận vào lòng, chia sẻ nó với bạn bè sau này.

– **Đừng bào chữa.** Nếu đó là việc phê bình đúng đắn, đừng bác bỏ nó, hãy lắng nghe. Bạn không thể nghe được điều người phê bình đang nói nếu bạn còn bận rộn bảo vệ bản thân. Thêm vào đó, mọi người mệt mỏi với việc bị ngắt lời và có thể sẽ từ bỏ việc phê bình. Khi đó bạn đánh mất lợi ích từ những hiểu biết của họ.

– **Lắng nghe thông điệp đích thực.** Ngay cả khi thông điệp có đau đớn, hãy lắng nghe lời chỉ dẫn họ đang đưa ra. Trong đó có mảy may sự thật nào không? Bạn có thể học được gì không?

– **Đừng quên nói lời cảm ơn.** Nó là để trả cho việc nuôi dưỡng một mạng lưới những lời phê bình hữu ích. Sự phát triển cá nhân thường phụ thuộc vào việc nhận được những phản hồi sâu sắc từ bạn bè.

81. Tôi sẽ không lớn lên



Tuổi trẻ chỉ có một lần. Nhưng bạn có thể mãi mãi không trưởng thành.

— Dave Barry

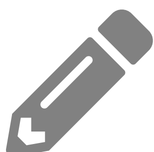
Trong lúc cao điểm của một trận đấu trong giải Little League, huấn luyện viên gọi một trong số cầu thủ nhỏ đến bên ông. “Tommy này, cậu có hiểu một đội là gì và sự hợp tác là gì không?” Cậu nhỏ gật đầu đáp có.

“Được rồi. Vậy cậu có hiểu điều thực sự quan trọng là chúng ta sẽ chiến thắng cùng nhau, như một đội không?” Một lần nữa, cậu nhỏ lại gật đầu.

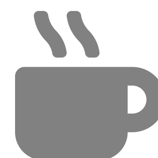
“Và khi trọng tài thổi một cú đánh hay yêu cầu cậu ra ngoài khi hiệp đấu bắt đầu,” huấn luyện viên nói, “chúng ta không chửi bới

hay đánh trọng tài. Cậu hiểu tất cả những điều đó chứ, Tommy?” Lại một lần nữa, cậu nhỏ gật đầu.

“Tuyệt,” huấn luyện viên nói. “Giờ thì chạy ra đằng kia và giải thích cho mẹ cậu đi.”



Có một hiện tượng thực tế được gọi là “hội chứng Little League”. Hội chứng này ám chỉ những bậc phụ huynh để hết tâm trí vào những trò chơi thể thao cạnh tranh của con cái đến mức họ chửi bới ra lời, và thỉnh thoảng còn sử dụng cả bạo lực nữa, ở các trận đấu. Nhưng hội chứng Little League không chỉ áp dụng trong bóng chày. Bạn có thể bắt gặp nó ở khắp mọi nơi. Cơn thịnh nộ điên cuồng, kiểm soát cơn bốc đồng cực kém, v.v… vốn là những hành xử bình thường ở trẻ em chính là dấu hiệu cảnh báo cho sự chưa trưởng thành ở đám người lớn này. Những người này đòi hỏi cách xử lý đặc biệt, vì vậy nếu bạn không chuẩn bị đầu tư thời gian và sức lực đối phó với họ, hãy tránh xa, cho dù bạn thực sự quý mến họ đi nữa.



Làm thế nào để bạn biết thời điểm cần tránh xa? Hãy tìm kiếm những dấu hiệu sau.

– **Tự cho mình là trung tâm.** Các nhà tâm lý học nói đây là đặc điểm tính cách chính của những người lớn không trưởng thành. Họ cần được trở thành trung tâm của sự chú ý, bất kể điều đó có ảnh hưởng đến những người khác.

– **Chửi rủa.** Trẻ con dùng những lời chửi rủa để xác định quyền lực và che giấu nỗi sợ và mất an toàn. Những người lớn chưa trưởng

thành cũng vậy.

– **Hành xử nhõng nhẽo.** Họ không ngừng phàn nàn và không chịu thỏa mãn với bất cứ điều gì.

– **Đổ lỗi.** Họ phòng thủ, biện hộ và đổ lỗi cho những người khác về những việc họ đã làm.

– **Nói dối.** Họ nói dối để thoát khỏi rắc rối, giống hệt lũ trẻ con.

Các chuyên gia gợi ý rằng bạn hãy đối xử với những người lớn chưa chịu trưởng thành giống như với những đứa trẻ. Hãy cho họ giới hạn, thiết lập tiêu chuẩn cho các hành xử có thể chấp nhận được, và đưa ra hậu quả cho hành vi xấu. Chẳng hạn như:

– **Nếu họ bắt đầu đeo bám,** hãy đổi chủ đề.

– **Nếu họ phản ứng tiêu cực,** đừng mắc mưu. Chú ý đến họ chỉ khiến mọi việc tệ hơn. Đừng phản ứng lại – hãy đợi cho đến khi họ ngừng lại; rồi tìm cách trò chuyện. Nếu họ tiếp tục, hãy đưa ra lời giải thích cho họ và bình tĩnh tránh xa.

– **Và cuối cùng, cân nhắc việc giữ khoảng cách về mặt cảm xúc.** Cho dù bạn phải ở quanh họ đi nữa, cũng không cần phải dành thời gian cho mối quan hệ này. Họ có thể rất độc hại.

82. Nói gi đây?



Vấn đề lớn nhất trong giao tiếp chính là ảo tưởng mà nó đã vẽ ra.

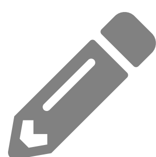
— George Bernard Shaw

Sau nhiều năm trút hết nỗi lòng với bác sĩ trị liệu, mất vô số thời gian và một phần đáng kể thu nhập vào các buổi trị liệu, cuối cùng một người đàn ông lấy hết can đảm để hỏi một câu về một phần khó hiểu trong phương pháp của bác sĩ mà ông ta không thể nào hiểu nổi.

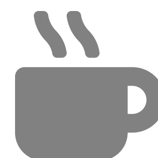
“Thưa bác sĩ,” người bệnh nói, “tôi đã đến chỗ ông mỗi tuần một lần trong năm năm qua, chia sẻ chi tiết về những tổn thương thời thơ ấu, bày tỏ nỗi bất an của tôi, kể lể chi tiết về những nỗi ân hận và khóc lóc về các mối quan hệ cá nhân khó khăn của tôi. Và trong khi đó ông cứ ngồi đó, lắng nghe và quan sát, nhưng không

bao giờ hỏi câu nào hay đưa ra dù chỉ một lời khuyên. Tại sao? Tại sao lại im lặng như vậy?”

Vị bác sĩ trị liệu gật đầu thận trọng, nhìn vào cuốn sổ ghi chép của mình và cuối cùng, sau một khoảng im lặng dài, ông ta nói, “No hablo lnglés.”◎



Xét về giá trị bề ngoài, có vẻ thật ngớ ngẩn khi ai đó có thể bỏ nhiều năm vào một mối quan hệ thân tình rồi bất ngờ nhận ra họ chưa từng trao đổi. Nhưng điều này lại xảy ra thường xuyên. Hãy nghĩ lại xem: Đã bao nhiêu lần bạn cho rằng bạn bè hiểu chính xác điều bạn đang nói với họ, chỉ để rất lâu sau đó phát hiện ra rằng họ đã hiểu sai hoàn toàn hoặc còn không nghe cho thấu điều bạn nói nữa? Các nghiên cứu đã chỉ ra rằng chúng ta khăng khăng cho rằng mọi người hiểu ý chúng ta muốn nói – ngay cả khi không có lý do nào để tin như thế – vì vậy, hãy thoải mái tin rằng chúng ta không đơn độc và những người khác nhìn thế giới như cách họ muốn. Có một hậu quả là: Chúng ta có xu hướng đặt niềm tin vào những người không hề xứng đáng với nó.



Những mối quan hệ thành công, dù là công việc, bạn bè hay tình yêu, đều phải dựa trên việc trao đổi chuyện trò. Và cách dễ nhất để phát hiện những lời của bạn có chạm tới được ai đó không là hỏi họ. Những huấn luyện viên cá nhân gọi nó là vòng phản hồi giao tiếp, nhưng không có gì phức tạp cả: Bạn chỉ đặt một câu hỏi mà buộc người kia phải đưa ra câu trả lời, kiểu như “Bạn đang nghĩ gì?” Hoặc bạn có thể yêu cầu người nghe nhắc lại điều họ vừa nghe bạn nói, theo cách nói của họ. Bằng cách làm như vậy, bạn đang cho phép người khác tham

gia tích cực và trao cho cả hai người cơ hội để hoặc thiết lập được một mối quan hệ tin cậy – hoặc không.

↻ Tiếng Tây Ban Nha, mang nghĩa, tôi không nói được tiếng Anh.

83. Lần đầu tiên



Họ có thể quên đi điều bạn đã nói, nhưng họ sẽ không bao giờ quên cảm xúc bạn đã gây ra cho họ.

— Carl W. Buehner

CEO mới của một công ty lớn muốn thay đổi mọi điều và làm rõ rằng gạt bỏ những kẻ lười biếng trong công ty là ưu tiên hàng đầu. Vào ngày đầu tiên của mình, trong khi đi vòng quanh trụ sở công ty, vị CEO bước vào một căn phòng đầy người và nhận thấy một gã trai trẻ cứ đứng vơ vẩn, dựa người vào tường. Hăm hở gây ấn tượng đầu tiên không thể nào quên và thể hiện cho tất cả những người còn lại thấy là mình thật sự nghiêm túc, ông ta bước tới bên anh chàng và hỏi, “Cậu kiếm được bao nhiêu ở đây?”

“Tôi kiếm được 250 đô la một tuần,” gã trai trả lời. “Tại sao thế ạ?”

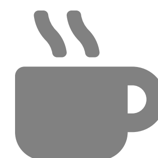
Vị CEO rút ra 1.000 đô la tiền mặt, đưa cho anh chàng và hét lên, “Đây là tiền lương tháng này của cậu. Cầm lấy rồi đi đi. VÀ ĐỪNG QUAY LẠI ĐÂY NỮA!”

Hài lòng với việc vừa thể hiện cho đám nhân viên thấy vai trò làm sếp của mình, vị CEO nhìn quanh phòng và nói, “Có ai biết điều gì gây ra tình trạng lộn xộn ở đây nữa không?”

Sau một khoảng lặng dài, ai đó ở cuối phòng rốt cuộc cũng trả lời, “Anh chàng vừa nãy là người giao pizza.”



Ấn tượng đầu tiên thiết lập sắc thái tinh thần cho tương lai của mối quan hệ. Các nghiên cứu chỉ ra rằng nếu mọi người có ấn tượng tích cực khi gặp mặt bạn lần đầu, họ sẽ cởi mở và muốn tiếp xúc sâu hơn. Nhưng nếu bạn gây ra ấn tượng xấu, họ sẽ có vẻ ít tin tưởng bạn hơn. Khi bạn biết mình sắp gặp ai đó lần đầu tiên, hãy chuẩn bị cho cuộc gặp. Nếu không, sẽ có nguy cơ cao là bạn bị biến thành kẻ ngốc… và có thể sẽ không bao giờ có cơ hội lần nữa.



Nghiên cứu đã cho thấy rằng ấn tượng đầu tiên được hình thành trong vài giây đầu tiên (hoặc ít hơn) của cuộc gặp với ai đó. Và một khi một ấn tượng đã được hình thành, gần như không có khả năng thay đổi nó.

Hãy thử đưa ra ấn tượng trong những khoảnh khắc then chốt bằng cách:

– **Chú ý đến ngôn ngữ cơ thể.** Các nghiên cứu chỉ ra rằng dáng điệu của bạn, cái bắt tay, tiếp xúc bằng mắt, v.v… có tác động gấp bốn lần trong việc gây ấn tượng ban đầu so với những điều bạn nói. Nếu bạn không chắc có thể vượt qua, hãy thử tập trước gương.

– **Thực hiện vài nghiên cứu.** Tìm kiếm mọi thông tin bạn có thể có về người mà bạn sẽ gặp. Rồi chọn lấy một thông tin để nhắc tới nó trong cuộc trò chuyện. Như một chuyên gia tư vấn giải thích: “Bạn sẽ có vẻ thú vị và hiểu biết, hai phẩm chất vốn giúp đưa ra một ấn tượng tốt đẹp.”

– **Lắng nghe chăm chú.** Bạn không phải cứ ồ à để tỏ ra mình sáng dạ thế nào. Chỉ cần lắng nghe điều họ nói và, đổi lại, hãy đặt những câu hỏi sâu sắc và thẳng thắn. Nếu bạn hứng thú với họ, họ sẽ có xu hướng tin tưởng bạn hơn.

84. Tổn thương cá nhân



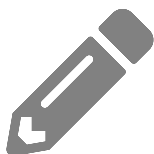
Không ai có thể khiến bạn cảm thấy thấp kém nếu không bạn không cho phép.

— Eleanor Roosevelt

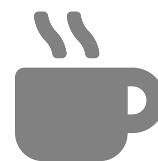
Một cặp vợ chồng đi tới phòng khám nha khoa. Người chồng nói rõ với nha sĩ là anh ta rất vội. "Tôi cần nhổ răng, nhưng tôi không muốn bất cứ phụ trội đắt đỏ nào bác sĩ ạ, không dùng khí hay thuốc gây tê. Chỉ việc nhổ béng nó đi càng nhanh càng tốt."

"Ồ," vị nha sĩ nói. "Tôi ước gì có nhiều bệnh nhân can đảm như ông. Giờ thì ông muốn nhổ cái răng nào đây?"

Người đàn ông quay sang bà vợ và nói, "Há miệng ra chỉ cho bác sĩ đi em yêu."



Chuyện cười này nói về nhu cầu cần đặt ra các giới hạn. Bạn là người duy nhất biết mình cảm thấy thế nào, vì vậy khi ai đó vượt qua đường ranh giới vô hình vạch ra điểm bắt đầu và điểm kết thúc, như người chồng đã làm, đã đến lúc cho họ biết là họ đã đi quá xa. Bạn có quyền quyết định cho phép ai can thiệp vào đời mình, và cho phép họ đi xa tới đâu. Vì vậy, hãy sử dụng quyền lực đó, đừng trở thành nạn nhân.



Hãy nghĩ về điều này như một vấn đề về sức khỏe. Sức khỏe thể chất và tinh thần của chúng ta thường dựa trên năng lực duy trì các đường ranh giới với những người khác. Đây là vài gợi ý khiến quá trình này dễ dàng hơn.

– **Mong chờ cảm giác tội lỗi.** Thiết lập giới hạn cho một mối quan hệ có thể đem lại cảm giác có lỗi và hoài nghi. Hãy tảng lờ chúng; cho phép bản thân bắt đầu suy nghĩ về hạnh phúc của chính mình. Bạn có thể cảm thấy mình tàn nhẫn khi đặt ra giới hạn, nhưng trở thành một kẻ tử vì đạo thì chẳng lành mạnh chút nào.

– **Thử tìm kiếm các giới hạn.** Tất cả chúng ta đều có một vùng thoải mái trong mối quan hệ. Làm thế nào bạn tìm ra được vùng đó của mình ở đâu? Hãy chú ý tới cảm nhận của bạn trong những tình huống khác nhau. Các chuyên gia nói rằng đặc biệt có hai cảm giác là lời cảnh báo rằng giới hạn của bạn đang bị vượt qua, đó là: bực mình và oán giận.

– **Nói thẳng.** Không ai có thể đọc được tâm trí bạn, bạn phải cho người khác biết giới hạn của bạn đến đâu. Hãy thẳng thắn. Giải thích nếu thích hợp, nhưng đừng tranh cãi hoặc cảm thấy bạn phải biện

minh. Nếu một “người bạn” không cảm thông, họ có thể đang tiết lộ rằng hạnh phúc của bạn không phải là mối quan tâm của họ.

– **Mong chờ sự giận dữ.** Điều này có thể là sự phòng thủ về mặt cảm xúc của người khác, hoặc có thể là một nỗ lực hòng kiểm soát bạn – những kẻ bắt nạt dùng sự giận dữ để hăm dọa mọi người phải tuân thủ. Đừng để sự giận dữ của họ thay đổi con đường của bạn – sự giận dữ của họ là vấn đề của họ, không phải của bạn.

– **Hãy thực tế.** Bạn đã chuẩn bị sẵn sàng về mặt cảm xúc cho cú lội ngược dòng chưa? Nếu chưa, việc bắt đầu từ những đường ranh giới nhỏ, không có tính đe dọa và mở rộng chúng dần dần có thể là một chiến thuật tốt. Việc tạo ra thói quen mới và thay đổi hành xử cần sự kiên định (xem câu chuyện số 1). Vì vậy cho dù bạn quyết định điều gì, tốt hơn hết, hãy theo các bước từ từ.

85. Thưởng thức cuộc sống



Cuộc sống là những gì xảy ra với bạn trong khi bạn đang lên những kế hoạch khác.

— John Lennon

Sau vài tuần mưa, một thị trấn nhỏ bị ngập lụt và tất cả dân cư đều phải di tản. Khi chiếc thuyền cứu hộ tới ngôi nhà cuối cùng trong một dãy nhà riêng biệt, những người cứu hộ thấy một người đàn ông đang đứng trong nước ngập đến thắt lưng ở sảnh trước nhà. "Nào, tới đây! Nước đang lên đấy! Lên thuyền đi," những người cứu hộ hét lên với ông ta.

Nhưng người đàn ông là một người mộ đạo, hét lại, "KHÔNG! Tôi có niềm tin ở Chúa, và Người sẽ cứu tôi!"

Trong vài giờ, nước lũ tiếp tục dâng cao hơn và khiến người đàn ông phải leo lên tầng hai của ngôi nhà. May mắn thay, lại một

chiếc thuyền cứu hộ nữa đi tới. “Thưa ông, ông không thể ở lại đây! Nước vẫn dâng lên đấy! Hãy lên thuyền đi!” Những người cứu hộ hét lên.

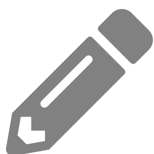
“KHÔNG ĐỜI NÀO,” người đàn ông đáp lại. “Tôi có niềm tin ở Chúa, và Người sẽ cứu tôi!”

Nước lũ tiếp tục dâng cao, và người đàn ông nhanh chóng trú chân ở chỗ cao nhất trên nóc nhà mình. Nhưng may thay, một chiếc trực thăng cứu hộ bay qua và thả một chiếc thang xuống. Viên phi công hét lên với ông ta qua chiếc loa, “Thưa ông, XIN HÃY LÊN ĐI! Nước đang tiếp tục dâng lên. Hãy trèo lên thang và ra khỏi đây!”

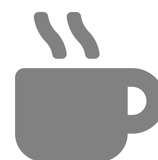
Người đàn ông từ chối đầy kiên định. “KHÔNG! Tôi có niềm tin ở Chúa, và Người sẽ cứu tôi!”

Nhưng khi nước lũ dâng lên đến mái nhà, người đàn ông bị cuốn trôi và nhanh chóng chết chìm. Khi ông ta đến cổng thiên đàng, người đàn ông yêu cầu được gặp Chúa. “Thưa Chúa,” ông ta nói, “con đã hoàn toàn chắc chắn rằng Người sẽ cứu con… nhưng Người đã để con chết. Tại sao thế? Tại sao Người lại bỏ rơi con?”

Chúa trả lời, “Sao con có thể nói như vậy? Ta đã gửi đến cho con hai chiếc thuyền và một chiếc trực thăng kia mà!”



Một số người chỉ có thể nhận ra một món quà là một món quà khi nó được bọc trong giấy gói quà. Đó là một mối hổ thẹn, vì những món quà quý giá đang ở ngay trước mặt chúng ta, dưới một cái nhìn đơn giản – nhiều món quà như vậy, thực tế, thật khó mà xin được ban cho. Điều này nghe có vẻ cũ rích, nhưng cuộc sống thực giàu có hơn nhiều khi chúng ta bỏ thời gian để thưởng thức những điều "bình thường" trong đời và nhắc nhở bản thân – ít nhất cũng thỉnh thoảng – rằng chúng ta đang được vây quanh bởi những phép màu.



Những điều kỳ diệu nhất bạn được ban tặng là gì? Chúng ta sẽ có một danh mục mười lăm mục mà chẳng cần phải nghĩ nhiều. Nhưng vì chúng ta không có đủ chỗ cho tận mười lăm mục, nên đây là bốn thứ bạn có thể bắt đầu:

– **Thuốc kháng sinh.** Ngày nay, bị viêm họng hay bị đứt tay không phải là vấn đề, nhưng 200.000 năm trước, loài người thường bị chết vì nhiễm trùng. Thuốc kháng sinh chỉ được đưa vào sử dụng khoảng 90 năm trở lại đây và mạng sống của bạn có thể là một trong số 200 triệu người đã được cứu sống nhờ thuốc kháng sinh.

– **Đi thẳng trên hai chân.** Đi trên hai chân giải phóng đôi tay để chúng ta làm những việc khác như sử dụng công cụ, nấu ăn, viết, v.v… Và vì chúng ta đứng thẳng thay vì giữ đầu song song với mặt đất như những loài động vật bốn chân, chúng ta nhìn thấy nhiều hơn về thế giới. (Và chúng ta có thể đá bóng nữa.)

– **Nước uống sạch.** Gần một tỉ người trên thế giới không thể tiếp cận được nguồn nước sạch. Bạn có thể không? May mắn chính là nước

của bạn không chỉ an toàn để uống, nó còn được cấp thẳng đến nhà bạn.

– **Bánh xe.** Các sử gia ước đoán rằng bánh xe được phát minh ra vào khoảng năm 3.500 TCN, nhưng chỉ được dùng vào việc chế tác đồ gốm. Khoảng 300 năm sau đó, có người đã đặt nó vào một chiếc xe cút kít. Kể từ đó, bánh xe vô cùng cần thiết đối với sự tồn tại của con người trong cả thiên niên kỷ.

Bạn sẽ ghi vào danh sách của bạn những gì? Giày, mắt, tủ lạnh, móng chân, aspirin, máy vi tính? Hãy để mắt đến chúng. Nó có thể trao cho bạn một cái nhìn mới mẻ về những điều "bình thường".

86. Tiền của người khác



Thật tốt khi có tiền và những thứ có thể dùng tiền mua được, nhưng cũng thật tốt nếu thỉnh thoảng kiểm tra một chút và đảm bảo rằng bạn không đánh mất những điều mà tiền không thể mua được.

— George Lorimer

Một ông già đang nằm trên giường bệnh chờ chết, xung quanh là vợ cùng ba người con của ông và cô y tá. Biết rằng cái chết đã rất gần, ông nói với họ:

"Jason, ta muốn con nhận những ngôi nhà ở khu Pacific Heights."

"Rebecca, con hãy lấy những căn hộ ở Oakwood Plaza."

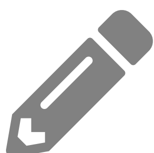
"Josh, cha muốn con nhận tòa văn phòng cao tầng ở City Center."

"Còn Susan, người vợ thương yêu, xin em hãy nhận toàn bộ cửa hàng và tòa nhà dân cư ở khu thương mại."

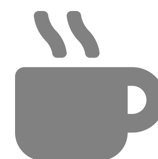
Rồi ông thanh thản qua đời.

Cô y tá ấn tượng mạnh. Cô ta lặng lẽ đến bên người vợ. "Tôi rất tiếc vì mất mát của bà," cô ta nói, "nhưng bà hẳn rất tự hào vì chồng bà đã tích lũy được khối gia sản quá lớn."

Gia sản nào," người vợ nói. "ông ấy là người giao báo mà."



Trong thế giới hiện đại, thật là bất khả khi *không chú ý* xem người khác có gì hoặc có vẻ như có gì đó và đưa ra những giả định về cuộc sống của họ. Nhưng như cha chúng tôi từng nói, "Đừng quan tâm đến tiền của người khác." Đầu tiên, bạn đã bị làm cho rối trí, giống như cô y tá trong câu chuyện kia, bạn đã sai chắc rồi. Và thứ hai, nhìn ngó xem người khác có gì có thể chỉ khiến bạn xao nhãng khỏi cuộc sống của chính mình – điều khiến bạn chẳng thể hoàn thiện được bất cứ điều gì ngoài làm bạn cảm thấy tệ hại (hoặc vui mừng giả tạo) về bản thân. Thay vào đó, hãy tập trung vào cuộc đời của chính bạn, và làm những gì tốt đẹp nhất có thể. Điều đó mới quan trọng.



Đây là năm cách để thay đổi suy nghĩ của bạn khi bắt đầu cảm thấy bị sao nhãng bởi tiền của người khác:

– **Nhận thức rằng vấn đề không phải là họ mà là bạn.** Mối bận tâm của bạn với thứ người khác có là dấu hiệu cho thấy có gì đó trong đời

bạn cần được quan tâm. Hãy quan sát kỹ hơn – tự hỏi bản thân tại sao bạn lại quan tâm đến thứ ai đó có chứ. Điều này có thể giúp bạn hiểu bạn có thể làm gì để khiến bản thân vui vẻ hơn.

– **Tập trung vào những gì bạn có chứ không phải những gì bạn nghĩ là đang mất đi.** Khi bắt đầu liệt kê những thứ bạn yêu thích trong cuộc sống, bạn có thể đánh giá xem danh sách ấy *phù hợp* đến thế nào, và bớt quan tâm đến những gì người khác có.

– **Tập trung vào sự dồi dào chứ không phải sự khan hiếm.** Hãy nhắc bản thân rằng xung quanh bạn có rất nhiều thứ, chứ không chỉ là có đủ. Ai đó có thứ gì đó không ảnh hưởng đến việc bạn cũng có được thứ gì đó, và có thể vui vẻ nhận chúng mà không phải tước đoạt gì của ai.

– **Kết nối với những người đồng cấp.** Sự kết nối về mặt xã hội đã được chứng minh là một chìa khóa hạnh phúc, bất kể điều kiện kinh tế của bạn có thế nào. Hãy vây quanh mình những người có chung các giá trị và trải nghiệm như của bạn, đó chính là một đối trọng mạnh mẽ với sự đố kỵ và giúp bạn sao nhãng khỏi chủ nghĩa vật chất.

– **Thừa nhận không ai có tất cả những gì họ muốn trong đời, nhưng đó vẫn là cuộc đời bạn và bạn yêu quý nó.** Như một "nhà tiên tri" lang thang được gọi là Đại ca John từng "thuyết giảng" cho chúng tôi (thật đấy):

Khi al đó nói với bạn rằng họ ghen tị với người khác, hãy đọc cho họ bài thơ này:

" Bạn có cuộc đời bạn và tôi có cuộc đời tôi.

Nhưng nếu chúng ta đặt chúng ra quầy,

Bạn sẽ vẫn chọn cuộc đời bạn và tôi sẽ vẫn chọn cuộc đời tôi."

87. Trả nợ



Trước khi vay tiền bạn bè, hãy quyết định xem bạn còn cần điều gì hơn thế.

— Addison Hallock

Có hai gã đang ngồi trong quán bar, đột nhiên, hai tên cướp lao vào và hét lên, "Tất cả giơ tay lên!"

Trong khi hai tên cướp đi đến từng vị khách để cướp ví tiền và đồ trang sức, một trong hai gã trai thảy một nắm tiền sang cho gã kia và thì thầm, "Đây là một trăm đô la tớ nợ cậu!"



Rốt cuộc mọi người đều học được điều này: Tiền có thể làm thay đổi mối quan hệ. Những người mà bạn tin tưởng trong tất cả mọi việc có thể trở nên khó đoán khi liên quan đến tiền bạc. Họ có thể tử tế vì nó, hoặc họ có thể tìm cách lợi dụng bạn, không có cách nào để bạn biết

trước cả. Và không có ngoại lệ nào; thậm chí cả những quan hệ bạn bè thân thiết nhất cũng có thể kết thúc vì tiền bạc. Vậy bạn có nên tránh cho bạn bè và người trong nhà vay tiền hay không? Có thể. Nhưng nếu bạn không tránh được điều đó, hãy ý thức rằng bạn đang đặt cả mối quan hệ lẫn tiền bạc của mình vào tình trạng nguy hiểm.



Đây là năm điều cần ghi nhớ nếu bạn đang nghĩ đến việc cho bạn thân hay người trong gia đình vay mượn.

– **Nói không cũng không sao.** Đừng để bản thân rơi vào tâm trạng xấu chỉ vì việc này. Đó là tiền của bạn, và bạn cần chắc chắn rằng bạn muốn cho vay. Nếu bạn bỏ qua tiếng nói trong tâm can rằng “đừng”, thì bạn sẽ hối tiếc và có thể bực mình vì điều đó. Hãy tỏ ra thông cảm (“Tôi rất tiếc về tình trạng khó khăn của anh”) nhưng nếu bạn không sẵn sàng cho vay tiền, hãy nói điều đó một cách ngắn gọn với thái độ tử tế nhất có thể. Một lời giải thích dài dòng không giúp gì. Nếu bạn cảm thấy bị rơi vào tình trạng đó và không biết cách nào để thoát ra, hãy nói bạn sẽ xem xét tình hình tài chính và cho họ biết.

– **Đề nghị giúp đỡ bằng cách khác.** Nếu bạn không thể hoặc không muốn cho họ vay tiền, bạn có thể luôn giúp họ tạo ra một nguồn quỹ, giúp tìm cố vấn tín dụng, giúp họ tìm các nguồn vốn khác hoặc một công việc bán thời gian, hoặc cùng tìm các phương án khả thi khác.

– **Nếu bạn nói có, hãy cho vay một cách chính thống.** Một khoản vay là một giao dịch kinh doanh, và tất cả việc đó có thể lệch lạc nhanh chóng nếu bạn không làm đúng như vậy. Hãy đưa ra thỏa thuận bằng văn bản trong đó có: Thời hạn thanh toán? Có tính lãi không? Việc thanh toán trễ hạn sẽ được xử lý như thế nào? Một giao dịch chính thống có vẻ sẽ khiến người vay nghiêm túc hơn, vì vậy khả năng bạn nhận lại được tiền của mình cũng cao hơn.

– **Cao tay hơn trong việc này.** Việc nhắc nhở hoặc nhấn mạnh về việc thanh toán đúng hạn không khiến bạn trở thành người không tử tế, đó là thỏa thuận bạn đưa ra. Và nếu có vấn đề phát sinh, hãy giải quyết ngay lập tức. Việc một người bạn lợi dụng mối quan hệ của bạn và "quên" trả lại là rất dễ xảy ra, trừ phi bạn làm rõ rằng bạn biết điều đó có thể xảy ra.

– **Và cuối cùng, đừng cho vay thứ bạn không thể đánh mất.** Hãy nhớ rằng cho dù với một người bạn thân thiết hay mối quan hệ họ hàng gần gũi, không có gì bảo đảm được việc bạn sẽ lấy lại được tiền của mình.

88. Công cụ sai trái



Thật dễ đưa ra những giải pháp khi bạn không biết quá nhiều về vấn đề.

— Malcolm Forbes

Hai gã đi săn và bị lạc đường vô vọng. Họ không có la bàn còn điện thoại di động thì ngoài vùng phủ sóng, và trời thì sắp tối. “Cậu biết không,” một trong hai tay thợ săn nói, “bố tớ luôn nói rằng nếu bị lạc, tớ chỉ cần bắn ba phát lên trời.” Vậy là anh ta bắn ba phát lên trời, rồi cả hai người đợi, cứ đợi mãi, nhưng không có đội cứu hộ nào tới.

“Được rồi, vậy là việc đó chưa hiệu nghiệm,” tay thợ săn còn lại nói. “Tớ sẽ thử.” Vậy là anh ta bắn ba phát lên trời rồi họ lại đợi, nhưng vẫn không có đội cứu hộ nào xuất hiện.

"Giờ chúng ta làm gì đây?" tay thợ săn bắn đầu tiên rên rỉ, "trời đang tối rồi. Và chúng ta thì đã hết sạch cả tên."



Bài học hiển nhiên ở đây là phải sử dụng đúng công cụ cho đúng việc. Nhưng còn một bài học hay hơn nữa: Thay vì tuân thủ mù quáng những lời chỉ dẫn, hãy dành thời gian để chắc chắn rằng bạn hiểu rõ chúng. Rồi sau đó, tìm cách đảm bảo, hãy bỏ thêm thời gian để kiểm tra rằng việc nghe theo chỉ dẫn sẽ thực sự hiệu quả. Như những kẻ ngốc trong câu chuyện muốn chứng tỏ, điều quan trọng là lựa chọn đúng công cụ để hiểu rõ vấn đề. Nếu không biết mình đang cố gắng làm gì, bạn có thể thấy mình đang bắn tên lên trời và tự hỏi tại sao không có ai đến cứu mình hết.



Bạn đã bao giờ dự một cuộc họp mà mục tiêu là tìm ra cách giải quyết một vấn đề cụ thể chưa? Hầu hết mọi người tập trung vào giải pháp, điều này nghe có vẻ hợp lý nhưng đó chính là sai lầm. Các nghiên cứu chỉ ra rằng cách duy nhất để giải quyết hiệu quả vấn đề là tập trung vào nguyên nhân gốc rễ và trước hết tìm hiểu tại sao đó lại là vấn đề. Như kỹ sư trưởng Darrell Mann của Rolls-Royce đã nói, "xác định vấn đề một cách rõ ràng và đầy đủ tương đương với việc giải quyết được 90% khó khăn". Không hiểu được nguyên nhân gốc rễ, "giải pháp" của bạn sẽ có ít cơ hội thành công hơn mà lại có nguy cơ tạo ra nhiều vấn đề hơn.

Để giải quyết vấn đề này, hãng sản xuất ô tô Toyota của Nhật Bản đã phát triển một thứ được gọi là "Báo cáo A3", cách mạng hóa kỹ năng giải quyết vấn đề trên khắp thế giới. Tên của báo cáo được đặt theo khổ giấy ở Nhật Bản, tương đương tờ giấy khổ 29x42cm.

Đây là cách bạn có thể sử dụng "tư duy A3" để hiểu vấn đề của mình: Gập tờ giấy làm đôi, rồi mở ra. Ở bên trái, mô tả vấn đề của bạn; ở bên phải, thảo luận điều có thể làm để giải quyết vấn đề. Không có quy tắc cứng nhắc nào ở đây về cấu trúc của một Báo cáo A3, nhưng nhìn chung bên trái bạn sẽ ghi:

– Vụ việc (hay "Chuyện gì đã xảy ra?")

– Tình hình hiện tại

– Mục tiêu của bạn

– Phân tích nguyên nhân sâu xa

Ở bên phải bạn ghi:

– Các đầu mục hành động (có thể đo lường được)

– Thời hạn thực thi

– Kế hoạch kiểm tra kết quả

– Theo dõi hành động (cách xác định xem vấn đề đã được giải quyết ra sao)

Những đề xuất của Báo cáo A3 (và rất nhiều người khác) kể lại toàn bộ vấn đề theo một cách súc tích và có ý nghĩa. Khi hoàn thành Báo cáo A3, bạn sẽ biết vấn đề là gì, và các câu trả lời sẽ bắt đầu xuất hiện.

89. Đủ lắm rồi

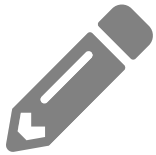


Một số người được thiên phú cho khả năng âm nhạc, những người khác được ngoại hình. Còn tôi, tôi được ban cho đức khiêm nhường.

— Roger Moore

Chúa Jesus và Thánh Peter quyết định chơi golf. Thánh Peter tiến lại đánh một cú phát bóng ở lỗ số 3. Ông đánh bóng vào giữa sân golf, rơi thẳng xuống bãi cỏ. Chúa Jesus đánh sau. Ngài đánh xoáy bóng qua hàng rào ra thẳng con đường bên cạnh, quả bóng rơi vào chiếc xe tải rồi nẩy ra, chạm vào mái một xưởng xe cũ rồi lăn xuống đất. Một con sóc nhảy tới và tìm cách chén quả bóng. Một con rắn gần đó bất ngờ tấn công con sóc và nuốt chửng cả con sóc lẫn quả bóng. Một con đại bàng nhìn thấy con rắn và bổ nhào xuống, vồ lấy con rắn bằng vuốt và bay đi. Khi con đại bàng bay qua bãi cỏ, tia sét đánh trúng nó, vậy là nó đánh rơi con rắn,

con rắn ợ ra con sóc, con sóc nhè ra quả bóng, còn quả bóng lăn vào hố, khiến Jesus ghi được một điểm. Điên tiết, Thánh Peter tìm Jesus. "Ngài có chơi golf không đấy?" ông hỏi. "Hay là chỉ đang bỡn cợt thôi?"



Bất kể bạn giỏi việc gì đến đâu, hãy thận trọng thể hiện chút ít kiềm chế. Mỗi tình huống một khác, nhưng nhìn chung, mọi người không đánh giá đúng việc thể hiện. Và phản ứng của họ sẽ như cách họ đã cảm nhận về bạn… vĩnh viễn.



Bạn thực sự đang thể hiện điều gì với mọi người khi tỏ ra khoe khoang? Bạn có thể nghĩ bạn chỉ đang đùa thôi, nhưng đây là những gì người khác thấy:

– **Thiếu an toàn.** Họ nghi ngờ rằng bạn muốn có được sự ủng hộ của họ như một bảo chứng cho sự tự tin của bạn.

– **Sự ngạo mạn.** Họ cảm thấy bạn đang coi thường họ bằng cách thể hiện rằng bạn có phần giỏi hơn họ.

– **Lòng tự trọng thấp kém.** Họ thấy bạn như đang nhử mồi để kiếm lời khen bởi từ trong sâu thẳm, bạn không đánh giá cao bản thân.

– **Làm phiền người khác.** Bạn đang đòi hỏi trở thành trung tâm của sự chú ý, bất chấp mong muốn của người khác.

Và nếu bạn là một trong những người đang chiếm ưu thế hơn đối thủ, đây là một mẹo ngắn gọn để đối phó với những màn khoe khoang: Tảng lờ họ đi. Hãy để họ nói với bạn rằng lũ trẻ nhà họ tuyệt làm sao,

hay họ kiếm được nhiều tiền cỡ nào, hay họ đánh golf giỏi ra sao. Rồi nói, “Ồ, đỉnh quá”… rồi lượn luôn.

90. Cảm ơn vì đã không chia sẻ



Quá nhiều thông tin cũng có thể làm rối bời
như khi có quá ít thông tin vậy.

— Patricia Wentworth

Bob nhận thấy anh bạn của mình là Fred, một chủ cửa hàng, trông khá bối rối. “Có việc gì vậy?” Bob hỏi.

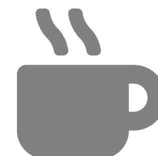
“Tôi vừa đăng quảng cáo tìm một người bảo vệ ban đêm,” Fred trả lời.

“Và không có phản hồi gì à?” Bob hỏi.

“Ồ, có một phản hồi. Tối qua đã có kẻ đột nhập cửa hàng ăn cắp rồi.”



Đề nghị được giúp đỡ luôn khiến bị tổn thương về mặt nào đó, bởi bạn bị phát hiện ra điểm yếu. Vì thế hãy cẩn trọng về thông tin cá nhân bạn tiết lộ khi đưa ra đề nghị; hãy chia sẻ ở mức đủ cần. Chia sẻ quá nhiều sẽ không gia tăng cơ hội nhận được sự giúp đỡ cần thiết, mà có thể khiến người khác dễ dàng lợi dụng bạn hơn.



Trong kỷ nguyên truyền thông xã hội và truyền hình thực tế này, việc chia sẻ quá mức đang lan tràn, mọi người biết quá nhiều về người khác. Bạn có cần phải kiểm soát sự thôi thúc việc chia sẻ quá mức không? Đây là vài chiêu có thể giúp bạn đối phó:

– **Nghĩ xa hơn.** Các chuyên gia nói rằng việc chia sẻ quá mức là một phản ứng với cảm giác bất an. Khi bạn căng thẳng cố gây ấn tượng với ai đó về sự thú vị và sáng dạ của mình, bạn không quản lý được năng lượng tinh thần đủ để kiểm soát những gì bạn nói, và bất cứ điều gì cũng có thể bật ra. Vì vậy, nếu đang ở trong tình huống mà bạn quan tâm đến điều người khác nghĩ, như buổi hẹn hò đầu tiên, buổi phỏng vấn việc làm, hãy lường trước khuynh hướng chia sẻ quá mức, và chú ý đến điều bạn đang nói.

– **Đánh giá người nghe.** Hãy thực tế. Họ có thời gian hay có cảm xúc đối phó với việc căng thẳng của bạn không? Nếu câu trả lời là không thì đừng chia sẻ gì hết.

– **Hãy giữ bí mật thông tin cá nhân.** Một khi bạn đã thổ lộ rồi, nhất là trên các phương tiện truyền thông xã hội, bạn không thể lấy lại được nữa. Hãy trân trọng nó; đừng khiến bản thân bị tổn thương không cần thiết.

– **Hãy thận trọng nơi công cộng.** Khi bạn đang ở trong quán cà phê hay trong hàng đợi tính tiền ở siêu thị, mọi người thực sự lắng nghe cuộc trò chuyện của bạn đây. Vì vậy hãy hạ thấp giọng và cẩn trọng với những gì bạn nói.

– **Hãy nghĩ về phản ứng dây chuyền.** Gia đình, bạn bè và đồng nghiệp hay bất cứ người nào đó quan trọng với bạn sẽ cảm thấy thế nào nếu họ phát hiện ra bạn đang chia sẻ quá mức và trút hết sang họ? Nếu họ lo lắng khi biết bạn đã tiết lộ bí mật, đó là dấu hiệu tốt cho thấy bạn không nên tiết lộ điều đó nữa.

91. Không phải bạn, mà lại là chính bạn



Hãy nắm lấy cuộc sống của mình và xem điều gì xảy ra? Một điều khủng khiếp – chẳng có ai để đổ lỗi.

— Erica Jong

Một chuyên gia tâm lý gặp một bệnh nhân lần đầu.

“Trước khi bắt đầu,” chuyên gia tâm lý nói với bệnh nhân, “tôi muốn làm vài kiểm tra đơn giản để rõ hơn điều đang làm gây khó chịu cho anh.” Cô rút từ một chồng thẻ ra một tấm thẻ có một hình vuông. “Hãy nói cho tôi biết, tấm thẻ này khiến anh nghĩ đến điều gì?” chuyên gia tâm lý hỏi.

Người bệnh cười ngoác miệng. “Đó là một cửa sổ,” anh ta nói, “và cô sẽ không tin được có chuyện gì đang xảy ra trong đó đâu!”

Chuyên gia tâm lý giơ lên một tấm thẻ có một hình tròn. “Thế còn hình này có ý nghĩa gì với anh?” cô hỏi.

Người bệnh liếc mắt đầy tình ý. “Đó là một ô cửa sổ máy bay, và ôi trời ơi, việc diễn ra trong đó mới hay ho làm sao!”

Chuyên gia tâm lý lôi ra một tấm thẻ hình một tam giác. “Thế còn hình này?” cô hỏi.

Người bệnh giờ đây gần như nhỏ nước miếng. “Đó là lỗ khóa,” anh ta hổn hển, “và cô không tin được chuyện gì đang diễn ra ở đó đâu!”

Chuyên gia tâm lý dừng lại và nói, “Tôi không phải làm thêm bất cứ thử nghiệm nào nữa. Rõ ràng là anh bị ám ảnh bởi sex rồi.”

Người bệnh nổi điên với chuyên gia tâm lý và nói, “Tôi ư?! Thế còn cô thì sao, sau khi cho tôi xem tất cả những tấm ảnh bẩn thỉu đó?!”



Không có cách nào thoát được, đôi khi bạn gặp phải người muốn đổ lỗi cho bạn về vấn đề của họ. Và trừ phi bạn là một chuyên gia trị liệu, còn không thì đó không phải là một bệnh nhân có vấn đề về tâm lý – mà là một đối tác, một người bạn hoặc thậm chí là một người thân trong nhà. Đừng nhận vấn đề về mình; hãy nhớ rằng đó là vấn đề của họ, không phải của bạn. Và tùy bạn quyết định liệu bạn có để họ lôi kéo bạn hay không.



Đừng để mình bị nạn nhân hóa bởi một người chỉ trích mãn tính đơn giản bằng cách thiết lập những ranh giới về cảm xúc – thể hiện rõ bạn là ai và bạn cảm thấy như thế nào (xem câu chuyện số 84). Nhưng những người chỉ trích có ảnh hưởng tiêu cực, hủy hoại tới những người xung quanh, vì vậy sẽ là hữu ích khi có những chiến thuật đối phó với họ.

– **Nói với họ.** Hầu hết mọi người đều điếng người khi bị đổ trách nhiệm cho điều gì đó không phải do lỗi của họ. Nếu điều đó xảy ra với bạn, hãy bắt bản thân trò chuyện với người chỉ trích. Hãy nói về hành xử của họ và cho họ biết điều đó khiến bạn cảm thấy thế nào. Bạn chưa chắc đã làm cho họ sáng mắt ra (hoặc có thể đi nữa), nhưng bạn sẽ cảm thấy kiểm soát được tình hình hơn.

– **Giải thoát.** Những người chỉ trích không tạo ra những người nghe vĩ đại, vì vậy tại sao lại tra tấn bản thân bằng cách cố gắng tiếp cận họ, nhất là trong cơn nóng nảy của cuộc đối đầu? Hãy bảo vệ bản thân. Nói với họ bạn muốn yên tĩnh một chút và cứ thế mà đi. Nếu người đó là người bạn quan tâm, hãy đề nghị quay lại trò chuyện trong vài phút nữa. Nếu không, cứ việc đi thôi.

– **Nhận lấy phần của bạn.** Mặt khác, cân nhắc khả năng bạn thực sự đóng vai trò gì đó trong việc tạo ra hoàn cảnh đó. Nếu vậy, khi suy nghĩ, mà thấy mình đã kích hoạt người đổ lỗi theo cách nào đó, hãy dùng thời khắc đó như một phương tiện cho sự trưởng thành cá nhân. Bạn không thể thay đổi được người khác nhưng bạn có thể tránh lặp lại tình huống này.

92. Tôi biết mà!



Sự bi quan trở thành một lời tiên tri tự ứng nghiệm; nó tự sinh sôi nảy nở bằng cách làm tê liệt ý chí hành động của chúng ta.

— Howard Zinn

Ba con rùa quyết định đi dã ngoại. Chúng xếp vào giỏ nào bánh kẹp, bánh quy, soda và lên kế hoạch cho một chuyến đi chơi mười ngày ở nơi dã ngoại. Nhưng khi tới nơi, chúng phát hiện ra đã quên không mang theo cái mở nắp chai. Con rùa lớn tuổi nhất bảo con rùa nhỏ nhất quay lại để lấy. "Không đời nào," con rùa trẻ tuổi nói. "Ngay khi tôi đi, các ông sẽ chén bánh kẹp ngay."

Hai con rùa lớn hơn hứa là sẽ đợi cho tới khi nó quay lại, vậy là con rùa nhỏ đồng ý. Một tuần trôi qua, rồi một tháng, rồi một năm, cuối cùng con rùa cao tuổi nhất nói, "Ôi, có lẽ cậu ta sẽ chẳng đến nữa đâu. Vậy hãy ăn bánh kẹp đi."

Vừa lúc đó, con rùa nhỏ nhất lao ra từ sau tảng đá và nói, "Tôi biết mà! Chính vì vậy mà tôi đã không đi!"



Đôi khi chúng ta đã bị thuyết phục rằng điều gì đó sẽ xảy ra đến mức chúng ta thực tế đã khiến nó xảy ra. Các nhà tâm lý học gọi đó là lời tiên tri tự ứng nghiệm (self-fulfilling prophecy – SFP). "Dù là có chủ ý hay không," một chuyên gia giải thích, "chúng ta chỉ cho mọi người thấy điều mong đợi của ta thế nào. Chúng ta thể hiện hàng nghìn ám hiệu – một trong số đó chỉ phảng phất như cánh chim bay qua đầu và mọi người ngay lập tức đón nhận lấy chúng." Rồi họ phản hồi như chúng ta "trông đợi" họ sẽ làm và chúng ta thấy mình đã đúng ngay từ đầu.

Điều khiến một lời tiên tri tự ứng nghiệm trở nên khó đối phó là chúng ta gần như luôn ý thức rằng chúng ta biết rõ nó. Nhưng nếu tìm kiếm mẫu hình cho cuộc đời mình, chúng ta sẽ luôn tìm thấy dấu hiệu chung cho thấy đúng là ta đang tạo ra thiên đường hay địa ngục của chính mình. Và một khi nhận thức được điều đó, rốt cuộc chúng ta có thể bắt đầu làm điều gì đó cho nó.



Đừng đánh giá thấp sức mạnh của lời tiên tri tự ứng nghiệm. Các nghiên cứu đã cho thấy rằng các SFP có thể là một lực tác động mạnh mẽ – cả tích cực và tiêu cực – tới cuộc sống của chúng ta.

– Trong một thử nghiệm nổi tiếng năm 1968, một giáo viên được nói rằng năm học sinh của bà đặc biệt thông minh. Thực tế, điểm các bài kiểm tra của họ chỉ trung bình, nhưng vì họ được coi là thông minh nên họ bắt đầu thể hiện tốt hơn và họ tiếp tục vượt trội trong suốt cuộc đời mình.

– Các nghiên cứu khác đã chứng tỏ rằng chủ nghĩa hoài nghi quá mức tạo ra các SFP tiêu cực. Trong một thử nghiệm khác, các bác sĩ đã kinh ngạc khi phát hiện ra rằng khi các bệnh nhân trông chờ vào những viên thuốc giảm đau không hề có hiệu lực, mức độ đau đớn của họ cũng giảm đi, mặc dù liều dùng của họ không chứng tỏ về mặt lâm sàng là có hiệu quả và thuốc được truyền vào tĩnh mạch. Mặt khác, trong thử nghiệm, người tin vào hiệu quả của thuốc giảm đau thấy giảm đau rõ rệt.

– Điều này chỉ ra rằng "Cứ làm giả cho tới khi thành thật" có thể là một lời khuyên tốt. Bằng việc tỏ ra lạc quan và tự tin, bạn có thể thực sự phát triển được một niềm tin vững chắc vào khả năng thành công của mình… điều đó sẽ giúp bạn đạt được mục tiêu. Tất nhiên, điều đó không phải lúc nào cũng hiệu quả, nhưng có bằng chứng chắc chắn rằng nó có thể. Tại sao không thử xem?

93. Vấn đề cân bằng



Người hào phóng không kỳ vọng mọi thứ được đền đáp. Những người cho đi quá nhiều cũng không trông đợi nhận được thứ gì hết, ngoại trừ được vỗ về, khoản đãi và ca ngợi cũng như yêu thương vô điều kiện trong suốt phần đời còn lại.

— Elizabeth Gilbert

Vợ tôi thật kỳ diệu. Trong vài năm chung sống, cô ấy đã giúp tôi bỏ thuốc lá, rượu mạnh; dạy tôi cách thưởng thức âm nhạc, văn chương và nghệ thuật; dạy tôi cách nấu ăn ngon và thưởng rượu tinh tế; và giúp tôi cải thiện vẻ ngoài của mình nữa, tất cả điều đó đã tạo cho tôi sự tự tin phi thường. Vì vậy, giờ tôi muốn ly hôn. Nói thẳng ra, tôi quá tốt so với cô ấy.



Thật dễ dàng phỉ báng gã này, bởi hắn ta đang ba hoa về việc là một gã ngớ ngẩn coi mình là trung tâm – thực tế điều đó thật buồn cười.

Nhưng thay vào đó, hãy nghĩ đến người vợ, người có vẻ đã chỉ biết cho đi, cho đi mà không kiểm tra lại xem những món quà của cô ấy đã được đón nhận như thế nào. Cô ấy có vẻ không nhận thấy rằng nếu người kia không đánh giá đúng những nỗ lực của bạn, thì bạn sẽ không xây dựng được một mối quan hệ vững vàng hơn, mà bạn đang tạo ra một thế mất cân bằng hủy hoại mọi thứ.

Một mối quan hệ là con đường hai chiều. Hãy đảm bảo rằng mọi thứ chảy đến với bạn hệt như những thứ chảy đi. Nếu không có cho và nhận, bạn có thể đang cho đi tất cả và kết cục là tay trắng.



Bạn có đang cho đi nhiều quá không? Đây là vài câu hỏi bạn có thể tự hỏi bản thân để giúp giải quyết vấn đề

– **Bạn có mong đợi được nhận lại điều gì đó không?** Việc cho đi có phải chỉ là công cụ để được trân trọng, yêu thương, quý mến hay ngưỡng mộ? Nếu bạn không nhận lại được thứ bạn muốn, việc cho đi có khiến bạn cảm thấy trống rỗng và cô đơn?

– **Bạn có đang từ chối một phần của bản thân bằng việc cho đi không?** Thay vì chỉ chăm chút cho bản thân, bạn có hy sinh những nhu cầu cảm xúc của mình để đổi lấy cảm xúc của ai đó không? Hay ngược lại: Bạn có cảm thấy khó đón nhận thứ được đổi lại mà không cảm thấy tội lỗi không?

– **Bạn có sợ dừng việc cho đi không?** Bạn có nghĩ mọi người sẽ không vui không hay họ sẽ thừa nhận rằng mình thực sự không quan tâm nếu bạn dừng lại?

– **Bạn có cảm thấy bị buộc phải cho đi không ngừng không?** Bạn có thấy mình có lỗi khi không thể cho đi nhiều như mong muốn không?

– **Trong sâu thẳm, bạn có biết rằng có gì đó sai trái không?** Hầu hết chúng ta hiểu rõ bản thân hơn những gì chúng ta thừa nhận. Nếu bạn hoài nghi về động cơ của chính mình, khả năng là bạn đã biết rõ rằng mình đang cho đi với lý do không thỏa đáng rồi.

94. Phù hiệu của nỗi nhục



"Ước gì tôi có thể mua cho anh thứ anh coi trọng thực sự và bán cho anh thứ anh nghĩ là mình xứng đáng. Tôi chắc chắn sẽ kiếm được tiền từ vụ này."

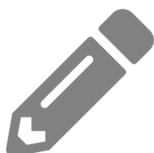
— Zora Neale Hurston

Một đặc vụ của Lực lượng chống Ma túy Hoa Kỳ (Drug Enforcement Administration – DEA) địa phương dừng tại ở một nông trại và nói với người nông dân già rằng, "Tôi ngờ rằng cánh đồng của ông trồng cần sa."

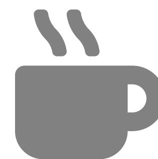
"Được thôi," người nông dân nói và chỉ tay về phía một cánh đồng, "nhưng đừng đi vào cánh đồng ở đằng kia."

Tay đặc vụ nổi điên, vẫy tấm phù hiệu và hét lên, "Nghe này, bạn già. Tấm phù hiệu này có nghĩa là tôi có thể đi tới bất cứ chỗ nào tôi muốn, ở bất cứ đâu, không có thắc mắc gì hết. Hiểu chưa?"

Người nông dân gật đầu lịch sự, xin lỗi và quay lại công việc của mình. Một lát sau, ông nghe thấy tiếng hét lớn và thấy tay đặc vụ chạy chối chết, đằng sau là con chó bull khổng lồ. Người nông dân ném vội cào cuốc xuống, chạy tới hàng rào, và hét tướng lên, "Phù hiệu của anh đâu! Hãy cho nó thấy phù hiệu của anh!"



Sự kiêu căng và lên mặt sẽ chẳng dẫn bạn đến đâu cả, ngoại trừ việc gặp rắc rối. Mọi thứ sẽ hiệu quả hơn khi bạn bày tỏ sự quan tâm, thân thiện và tôn trọng những người bạn gặp, vì cuối cùng, bất kể bạn nghĩ mình có nhiều quyền lực đến đâu, bạn vẫn sẽ cần sự hợp tác và thiện chí của mọi người để thành công.



Mọi người có nhận biết được sự kiêu căng của bạn không? Đây là sáu thói quen gắn với sự kiêu căng. Những thói quen này có giống bạn không?

– **Bạn là người phô trương.** Bạn cố gắng thể hiện rằng bạn quan trọng hơn những người "bình thường".

– **Bạn không ngừng ngắt lời mọi người trong cuộc trò chuyện.** Bạn không quan tâm đến điều người khác nói; bạn coi ý kiến của mình quan trọng hơn của người khác.

– **Bạn luôn đến trễ.** Thời gian của bạn quý giá hơn của người khác. Điều này càng rõ hơn nữa nếu bạn không bao giờ xin lỗi về việc đến muộn của mình.

– **Bạn nhận phần khi kết quả tốt và chỉ trích người khác khi kết quả xấu.** Bạn cần được “ưu tiên” so với người khác. Bạn không thể chấp nhận rằng những người khác được coi trọng tương tự.

– **Bạn sử dụng ngôn ngữ cơ thể “thống trị”: đi lại nghênh ngang, tiến sát lại người khác, chỉ trỏ đầy khiêu khích, v.v…** Bạn đang dọa dẫm mọi người.

– **Bạn luôn khăng khăng rằng mình đúng.** Bạn nghĩ mình thông minh hơn người. Bạn không quan tâm đến việc học hỏi; mọi cuộc trao đổi chỉ là một cuộc cạnh tranh mà bạn phải giành phần thắng.

95. Bà xơ khôn ngoan



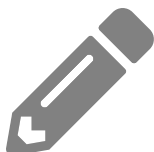
Tôi quá đỗi ngượng ngùng, tôi có thể cảm nhận những dây thần kinh của mình cong lại như miếng thịt hơ trên lửa.

— Margaret Halsey

Mẹ bề trên của một tu viện đang ngồi ở bàn làm việc trong một ngày tháng Tám nóng ngột ngạt. Điều hòa không khí ở văn phòng bị hỏng, bà thấy rất khó chịu với bộ quần áo nữ tu, vì vậy bà quyết định cởi hết ra và ngồi làm việc mà không mặc gì. Thật là một việc nguy hiểm nhưng rốt cuộc thì ai biết được chứ? Vài phút sau, có tiếng gõ cửa phòng bà và một xơ lên tiếng: “Thưa mẹ bề trên, có một người đàn ông mù muốn gặp mẹ.”

Mẹ bề trên hoảng hốt… nhưng rồi nhận ra một người đàn ông mù không thể nhìn thấy là bà đang khỏa thân. Vì vậy, bà mở cửa và nói, “Mời vào. Rất vui được gặp ông.”

Người đàn ông nhìn bà và nói, “Tôi cũng rất vui được gặp bà. Bà muốn tôi treo những tấm rèm này lên đâu?”



Hầu hết những tình huống ngượng ngùng không thái quá như trong chuyện này. Nhưng nếu là người hay ngượng ngùng, có lẽ bạn sẽ cảm thấy ngượng ngùng hệt như mẹ bề trên kia. Không may, không có cách nào lấy lại một hành động ngượng ngùng, nhưng nếu bạn xử lý nó ngay lập tức, bạn có thể tối thiểu hóa tác động của nó. Điều này cũng đúng nếu bạn ở trong tình huống “người đàn ông mù” kia. Bằng hành động nhậm lẹ (và phóng khoáng), bạn có thể khiến một người đang ngượng ngùng kinh qua trải nghiệm đó một cách dễ dàng. Họ sẽ đánh giá cao hành động đó và bạn sẽ cảm thấy dễ chịu khi mình có thể hỗ trợ người khác. Cho dù cách bạn làm là như thế nào, thì việc chuyển hướng thành công một tình huống gây lúng túng cũng là rất tốt cho lòng tự trọng của tất cả mọi người.



Bạn đã bao giờ trượt chân và ngã chưa, bị rách quần, quên tên ai đó, xe ô tô chết máy giữa ngã tư, đánh rắm chỗ đông người, hay làm đổ đồ uống? Các nhà nghiên cứu nói rằng đó là những tình huống gây lúng túng nhất với hầu hết mọi người. Đây là vài mẹo giúp bạn vượt qua một trong số đó cũng như bất cứ tình huống nào:

– **Giữ bình tĩnh.** Một trong những lý do khiến các tình huống gây lúng túng trở nên căng thẳng là do chúng gây ra cảm xúc lo lắng của mọi người. Nếu bạn có thể giảm bớt nỗi lo lắng của người quan sát, thì bạn cũng có thể giảm thiểu tác động tức thời của việc lỡ lời.

– **Sử dụng sự hài hước.** Một nghiên cứu khoa học năm 2012 chỉ ra rằng cách tích cực nhất để giải tỏa tình huống gây lúng túng là bằng sự

hài hước. Hãy thể hiện sự tự trào ngay khi nhận thức được sự kiện, giải tỏa căng thẳng và khiến mọi người biết bạn không quá nghiêm trọng về nó (điều đó có nghĩa là họ cũng không việc gì phải làm như vậy). Như một nhà tâm lý học đã nói: "Bạn không cần phải là một nghệ sĩ hài mới biết cách dùng khiếu hài hước trong tình huống éo le. Thậm chí chỉ cần nói 'Éo le chưa!' cũng đã đủ để gây hài cho tình huống rồi."

– **Xin lỗi.** Nếu bạn gây ra điều gì *với* ai đó, một lời xin lỗi chân thành có thể khiến mọi việc ổn thỏa. Nhưng xin lỗi thái quá có khi lại phản tác dụng. Nó sẽ không giúp bạn (hay họ) vượt qua được sự lúng túng đó – và nó nghe thiếu chân thành.

– **Thay đổi chủ đề.** Nếu bạn gây ra điều gì đó đáng xấu hổ mà không ai thực sự để ý đến nó, hoặc nó không gây phiền gì cho ai, hãy tìm cách thay đổi chủ đề thay vì kêu gọi sự chú ý vào việc đó. Hầu hết chúng ta đều có khoảng tập trung ngắn, và chúng ta sẽ sẵn sàng bỏ qua. Hãy nhớ: Tảng lờ hoàn toàn một tình huống gây lúng túng không phải lúc nào cũng hiệu quả. Việc này chỉ áp dụng cho những tình huống éo le nho nhỏ thôi.

↻ Nguyên văn: "blind man", "blind" ở đây vừa mang nghĩa đui mù vừa mang nghĩa là tấm rèm.

96. Quy tắc đám đông



Tôi đang ở ‘trong’ đám đông. Và tôi biết ở ‘trong’ đám đông thì sẽ biết điều gì.

— Lời bài hát The ’In’ Crowd của nhóm Billy Page

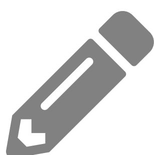
Một người đàn ông ở một thành phố lớn đang du lịch đến miền Tây và một đêm anh ta đi vào một quán bar cao bồi. Khi anh ta đang uống vài vại bia thì một người đàn ông bước vào căn phòng đông chật người và hét lên, “Tất cả bọn Cộng hòa chó chết đều đáng ghét!” Những bảo vệ của quán ngay lập tức xúm lại chỗ gã kia, đánh cho gã ta một trận rồi ném ra đường.

Người đàn ông thành phố không thể tin vào mắt mình, nhưng trước khi anh ta có thể nói gì với người pha chế, một gã khác bước vào trong quán và hét lên, “Tất cả bọn Dân chủ chó chết đều đáng

ghét!” Một lần nữa, đám bảo vệ xúm lại, đánh cho gã này một trận và ném ra đường.

Người đàn ông quá sửng sốt. Cuối cùng anh ta cũng quay ra được sang phía người pha chế và nói, “Tôi không hiểu. Các anh là người Dân chủ hay Cộng hòa?”

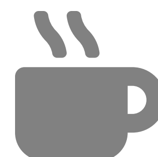
“Chẳng Dân chủ hay Cộng hòa gì,” tay pha chế trả lời, “chúng tôi là dân cưỡi ngựa.”◎



Bạn có thể không biết ai đó thuộc nhóm nào, nhưng bạn có thể khá chắc việc họ đồng cảm với nhóm nào đó. Các nghiên cứu cho thấy phần lớn cảm xúc của chúng ta về nhận dạng xã hội xuất phát từ mối liên hệ với những nhóm mà chúng ta có liên quan, và những nhóm mà chúng ta không có liên quan gì.

Thực ra, điều này có nghĩa là bạn có thể học được nhiều về những gì mọi người tin tưởng và họ sẽ ứng xử thế nào, chỉ bằng việc biết được họ thuộc nhóm nào. Và ngược lại, nếu bạn biết một cá nhân nhìn nhận tính tư lợi của họ ra sao, bạn có thể dự đoán đầy hiểu biết về những nhóm nào họ cảm thấy là đội của họ.

Cách tiếp cận này không hẳn là rõ ràng, không ai có thể đoán trước được hoàn toàn, nhưng những giá trị kết nối một người với đội nhóm của họ đưa ra một cái nhìn khá chính xác về đời sống nội tâm của họ. Bạn bỏ qua những giá trị ấy là nguy hiểm cho tính mạng của bạn.



Vào cuối những năm 1970, hai nhà tâm lý học người Anh, Henri Tajfel và John Turner, đưa ra *thuyết nhận dạng xã hội* để giải thích hành vi nhóm con người. Giả thuyết của họ: Thuộc về một nhóm là một phần quan trọng đối với sự tồn tại của con người – chứ không phải là thứ gì đó sai trái hay hời hợt. Các nhà khoa học mô tả "trải nghiệm gia nhập" như một tiến trình ba giai đoạn.

– **Phân loại xã hội.** Đầu tiên, chúng ta chia mọi người vào các hạng mục khác nhau: da đen, da trắng, người Mỹ Latin, người Cơ đốc giáo, người Hồi giáo, người khuyết tật, công nhân, trí thức, và cứ thế cứ thế. Không có ý nghĩa đặc biệt gì ở đây, chỉ là khuynh hướng của con người là phân loại mọi thứ quanh mình theo trật tự để khiến chúng dễ hiểu hơn. Nhưng nó cũng khởi đầu cho việc nhìn nhận con người như thành viên nhóm thay vì là cá nhân đơn lẻ. Tuy nhiên, ở điểm này, không hàm ý mâu thuẫn trong nhóm.

– **Nhận dạng xã hội.** Chúng ta bắt đầu nhận dạng công khai với một nhóm cụ thể (hoặc các nhóm). Đây là "trong nhóm"; những nhóm mà hiện tại chúng ta không thuộc về là "nhóm ngoài". Chúng ta bắt đầu bỏ qua các quy chuẩn và quan điểm thái độ của nhóm trong ăn mặc, cử chỉ và nói năng như những thành viên trong nhóm của chúng ta.

– **So sánh về mặt xã hội.** Giờ mọi việc đã bắt đầu hoạt động. Lòng tự trọng của chúng ta gắn liền với vị thế của nhóm chúng ta. Và vì thực sự không có cách nào để đo tính được vị thế này ngoại trừ việc so sánh với các nhóm khác, nên chúng ta bắt đầu đầu tư vào việc thiết lập sự mạnh mẽ của nhóm trong và tạo sự kém cỏi cho nhóm ngoài. Chúng ta có xu hướng giảm thiểu sự khác biệt giữa các thành viên nhóm trong và thổi phồng khác biệt với nhóm ngoài.

Điều này có thể là khởi nguồn của định kiến và phân biệt đối xử, nhưng là điều không thể tránh khỏi. Nếu chúng ta cảm thấy xã hội công bằng và chính đáng, chúng ta có xu hướng đầu tư cải thiện vị thế nhóm bằng việc phát triển đặc tính tích cực thay vì phá hoại các nhóm khác. Chỉ khi nào chúng ta cảm thấy hệ thống không công bằng đến mức chúng ta có xu hướng trở nên cạnh tranh hơn với các nhóm khác,

chúng ta mới thách thức hiện trạng và cố gắng tác động đến sự thay đổi về chính trị và xã hội.

↻ Nguyên văn: "horse's ass": chỉ những người đáng ghét. Còn tay pha chế nói, họ là những "horse people".

97. Lỗ hổng trí nhớ



Bạn không nhớ điều gì đã xảy ra. Điều bạn nhớ trở thành điều đã xảy ra.

— John Green

Một cặp vợ chồng cao tuổi đang gặp vấn đề với việc ghi nhớ, vì vậy họ đến gặp bác sĩ để đảm bảo rằng không có gì bất thường.

Bác sĩ khám cho họ và nói, “Về mặt thể chất, ông bà đang có sức khỏe tốt, nhưng nếu ông bà cần hỗ trợ về mặt trí nhớ thì nhiều người ở tuổi ông bà thấy việc ghi lại vào những tờ giấy nhớ rất hữu ích.”

Tối đó, khi đang xem ti vi, ông chồng đứng dậy và bà vợ hỏi ông định đi đâu.

“Tôi định vào bếp lấy một ly nước,” ông đáp.

“Thế thì ông lấy cho tôi ít kem được không?” bà vợ hỏi. “Chắc chắn rồi. Kem vani nhé?” ông chồng nói.

“Vâng, nhưng có lẽ ông nên viết nó ra ông ạ,” bà vợ nói.

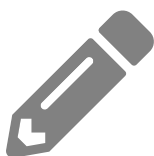
“Tôi không cần phải viết ra đâu. Bà muốn kem vani, đúng chưa?”

“Đúng rồi,” bà nói, “và tôi thích vài quả dâu tây cùng kem tươi rưới lên trên. Ông có muốn viết ra không?”

“Tôi không cần mà. Bà muốn kem vani với vài quả dâu tây và kem tươi,” ông nói rồi đi xuống bếp.

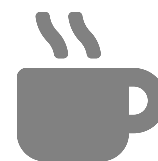
Hai mươi phút sau ông quay lại phòng khách và đưa cho bà vợ thịt lợn xông khói cùng vài quả trứng.

“Ơ!” bà vợ nói. “Bánh mì nướng của tôi đâu?”



Bạn có thể nghĩ việc quên quên nhớ nhớ chỉ là vấn đề của những ông bà già. Không có gì nghi ngờ về việc trí nhớ tệ đi khi chúng ta già hơn, nhưng các nghiên cứu đang phát hiện ra rằng việc bắt đầu quên quên nhớ nhớ ấy không phải về già mới bắt đầu. Khoa học đã chứng minh rằng tất cả chúng ta đều sáng tạo ra một vài điều trong số những gì chúng ta “nhớ” được, và khi đó chúng ta không thể phân biệt được giữa những gì chúng ta bịa ra với những gì thực sự xảy ra. Vì vậy, cho dù bao nhiêu tuổi, bạn cũng không thể tin tưởng hoàn toàn vào trí nhớ của mình, ngay cả khi bạn có chắc chắn là nó có thực đi nữa.

Lần tới khi bạn vướng vào một bất đồng với ai đó về việc ai nhớ chính xác hơn, đừng quá nghiêm trọng. Có khả năng là cả hai người đều không nhớ chính xác hoàn toàn. Hãy chọn lấy "phần ghi nhớ" nào hữu hiệu nhất cho cả hai bạn và cho qua.



Các nhà khoa học nói rằng ⅓ việc mất trí nhớ của bạn phụ thuộc vào gen, điều đó có nghĩa là bạn vẫn có thể tác động đến 65% trí nhớ còn lại bằng một số mẹo khá đơn giản. Dưới đây là bốn cách đơn giản để ghi nhớ một việc chính xác hơn.

– **Tập trung vào việc đó ít nhất 8 giây.** Đây là khoảng thời gian tối thiểu để não của bạn "mã hóa" (học) thông tin. Tạo ra một môi trường để bạn có thể thật sự tập trung trong một khoảng thời gian đủ lâu. Tránh phân tâm. Theo một số chuyên gia, "Việc bạn tập trung vào thông tin như thế nào có thể là nhân tố quan trọng nhất trong việc bạn nhớ nó chính xác ra sao."

– **Kết nối việc đó với phần bộ nhớ có sẵn.** Các nghiên cứu chỉ ra rằng chúng ta có xu hướng lưu giữ được những thông tin mới nếu có thể liên hệ nó với điều gì đó chúng ta đã biết. Ví dụ, bạn có thể nhớ được bối cảnh của một bức ảnh nếu nó được chụp ở một nơi mà bạn từng ở; và bạn có khả năng nhớ một địa chỉ nếu bạn liên hệ nó với con đường mà bạn biết.

– **Sử dụng kỹ thuật "chia nhỏ".** Hầu hết chúng ta chỉ có thể nhớ được từ bốn đến bảy mục trong trí nhớ ngắn hạn. Nhưng chúng ta có thể tăng khối lượng thông tin hàm chứa trong từng mục bằng việc nhóm vài chi tiết nhỏ lại với nhau thành một mục. Ví dụ, một số điện thoại 7 chữ số có thể được ghi nhớ dễ dàng bằng cách sử dụng chữ cái tương ứng cho cụm số.

– **Sử dụng bất cứ thứ gì bạn có.** Tập trung hết sức có thể trong khi ghi nhớ. Bạn sẽ nhớ được nhiều hơn nếu bạn kết nối thông tin với

mùi vị, bố cục và màu sắc.

98. Công việc trong mơ



Tôi thấy cuộc đời mình dễ dàng hơn nhiều khi giảm bớt kỳ vọng của mọi người di.

— Bill Watterson

Một sinh viên vừa tốt nghiệp đại học xin việc ở một công ty lớn và người phỏng vấn hỏi anh ta mức lương anh ta kỳ vọng.

"Tôi nghĩ khoảng 125.000 đô la một năm," anh ta trả lời. "Có thể cao hơn, tùy thuộc vào việc quỹ lương của các ông hào phóng đến đâu."

"À," người phỏng vấn nói, "thế này thì sao: Chúng tôi sẽ trả anh 130.000 đô la, chi trả mọi vấn đề về y tế và nha khoa, trao cho anh vị trí quan trọng, tám tuần nghỉ có lương mỗi năm, và anh được sở hữu xe hơi riêng của công ty – một chiếc Mercedes đời mới."

"Ồ!" anh chàng ứng tuyển nói. "ông đùa ư?"

"Đúng thế," người phỏng vấn trả lời, "nhưng anh đã bắt đầu trước mà."



Trừ phi bạn hỏi xin những gì mình muốn, còn không chắc chắn bạn sẽ không có được nó – vì vậy thật tốt khi có mục tiêu cao. Nhưng có một ranh giới mỏng manh giữa mục tiêu tham vọng với xa vời đến phát ngượng. Khi mục tiêu của bạn hiển nhiên là phi lý, chúng có thể "bật lại" bạn. Mọi người (như người phỏng vấn trong câu chuyện cười kia) sẽ nhìn thấu chúng và không coi là bạn đang nghiêm túc. Ở phạm vi lớn hơn, những kỳ vọng phi lý có thể bóp méo nhìn nhận về những điều khả thi trong đời của bạn, khiến bạn không thể thỏa mãn với công việc và mối quan hệ của mình. Vì vậy hãy tham vọng nhưng cũng cần thận trọng. Những kỳ vọng của bạn sẽ định hình những tương tác của bạn với thế giới và nếu chúng phi lý, chúng sẽ khiến cuộc sống của bạn khó khăn hơn.



Phần khó nhất của việc loại bỏ những kỳ vọng phi lý là xem xét những kỳ vọng nào là phi thực tế, nhất là nếu bạn từng giữ nó một thời gian dài. Đây là vài ý tưởng có thể giúp ích cho bạn:

– **Vờ như bạn đang khuyên nhủ người khác.** Bạn có thể đánh giá các kỳ vọng của mình khách quan hơn nếu bạn tưởng tượng rằng chúng là của một người bạn thân hay họ hàng gần gũi nào đó của bạn. Hãy trung thực với bản thân như bạn làm với họ vậy.

– **Những kỳ vọng của bạn có quá cứng nhắc không?** Những kỳ vọng thực tế sẽ thay đổi khi hoàn cảnh thay đổi. Nếu bạn không thể

điều chỉnh những kỳ vọng của mình khi có điều gì đó mới mẻ và bất ngờ xảy ra, đó là một chỉ dấu tốt cho thấy những kỳ vọng đó phi thực tế.

– **Khảo sát các kết quả.** Những kỳ vọng phi thực tế có thể không bao giờ đạt được, đó chính là lý do tại sao chúng lại bị gọi là "phi thực tế"/Kết quả: Chúng có thể luôn khiến bạn cảm thấy thất vọng. Vì vậy, nếu một kỳ vọng không ngừng làm bạn thất vọng, hãy coi đó là phi thực tế.

99. Điều đầu tiên trước nhất



Càng già đi tôi càng thấy được nhiều trí tuệ hơn trong quy tắc cũ về việc làm điều đầu tiên trước nhất, một tiến trình giúp biến vấn đề phức tạp nhất thành vấn đề có thể giải quyết được.

— Dwight D. Eisenhower

Một người đàn ông mua một con vẹt đuôi dài, nhưng rất thất vọng khi phát hiện ra nó không nói được. Vì vậy, ông ta quay trở lại cửa hàng thú cưng. Chủ hiệu nói, “Có thể nó cần khuyến khích một chút,” và đưa ra giải pháp là đặt một cái gương ở trong lồng để con vẹt có thể nhìn thấy nó.

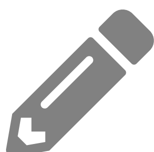
Người đàn ông thử làm, nhưng con vẹt vẫn không chịu nói… Vì vậy, ông ta lại quay trở lại cửa hàng.

Chủ cửa hàng đề xuất đặt một cái thang và một cái chuông trong lồng, vì vậy con vẹt có thể leo trèo và rung chuông. Người

đàn ông cũng làm như vậy, nhưng con vẹt vẫn không chịu nói… Vậy là, ông ta quay lại cửa hàng lần nữa.

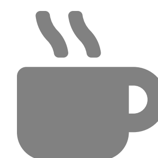
Chủ cửa hàng đề xuất để một chiếc mai mực trong lồng, vì thế con vẹt có thể có cái gì đó mà mổ. Người đàn ông làm như vậy, nhưng con vẹt vẫn không nói… Thế là ông ta lại quay lại cửa hàng.

“Tôi không biết nói gì hơn,” người chủ hiệu xin lỗi. “Có thể đó là một con vẹt bị câm.” Thất vọng, người đàn ông trở về nhà… nhưng khi ông ta vừa bước khỏi cửa, ông ta nghe thấy con vẹt cất tiếng, ông ta lao ra chỗ cái lồng đúng lúc con vẹt thều thào những hơi thở cuối cùng, “Cái cửa hiệu chết tiệt này không bán thức ăn cho vẹt hay sao?”



Ai đó có thể quên đi một điều tưởng là hiển nhiên như cho thú cưng ăn hay không? Ồ, thử nghĩ về chính cuộc đời của bạn xem. Bạn có thường bỏ qua những dấu hiệu về các ưu tiên đơn giản và tình cờ “giết” thứ gì đó mà bạn quan tâm không? Không có giới hạn nào cho việc xếp hạng những thứ bạn có thể vứt đi khi bạn nhận những ưu tiên sai lầm của mình: từ việc quên thanh toán tiền đến làm hỏng một mối quan hệ lãng mạn.

Vì vậy, điều đầu tiên trên hết: Hãy học cách xếp hạng ưu tiên. Thành công – và đôi khi là sống sót – dựa vào việc này. Đó là một kỹ năng sống căn bản áp dụng vào tất cả mọi điều thực tế mà bạn từng trải qua, và rốt cuộc nó giảm số lượng “những con vẹt” mà bạn phải chôn cất.



Có nhiều cách để xếp hạng ưu tiên, nhưng tất cả đều có hai bước cơ bản:

– **Tạo ra một danh mục chính.** Bắt đầu với một danh sách tất cả những điều bạn muốn hoặc cần hoàn thành. Đừng xếp hạng chúng; việc này để sau. Một số chuyên gia đề xuất liệt kê bất cứ việc gì cần làm, gồm cả những công việc hằng ngày và những mục trong lịch công tác. Các chuyên gia cũng đề xuất rằng bạn nên lập danh mục của mình trước, ví dụ, nếu đó là một danh mục hằng ngày, thì viết danh mục của ngày mai vào hôm nay. Lý do là thật khó mà lập được một danh sách đầy đủ khi bạn bị phân tâm bởi những nhu cầu mới.

– **Sắp xếp các nhiệm vụ.** Thông thường việc này đòi hỏi phải phân loại nhiệm vụ theo tính khẩn cấp và tầm quan trọng (khẩn cấp = cần thiết phải làm ngay lập tức). Ví dụ:

– **Những việc quan trọng nhất** (Most Important Things – MIT). Một hệ thống đưa ra việc chọn ba việc quan trọng nhất từ danh sách phải làm đầu tiên. Khi những việc này hoàn thành, bạn có thể tiến hành các nhiệm vụ khác tiếp theo, như một kiểu thưởng thêm. Ngày hôm sau, nếu đó là một danh mục hằng ngày (hoặc tuần sau, nếu đó là danh mục hằng tuần), hãy chọn ba MIT mới. Một số chuyên gia đề xuất biến một trong những nhiệm vụ này thành việc gì đó thúc đẩy cho mục tiêu lâu dài.

– **Nguyên tắc Pareto.** Còn được gọi là nguyên tắc 80-20, nói chung chung là "phần lớn kết quả xuất phát từ thiểu số đầu vào", ứng dụng vào việc sắp xếp ưu tiên, nó được hiểu là "20% công việc của bạn đem lại 80% kết quả". Vì vậy, nhiệm vụ là xác định 20% công việc hiệu quả nhất và biến những hạng mục này thành ưu tiên số 1 của bạn. Một cách để thu hẹp các ưu tiên này là hãy luôn tự hỏi mình, "Nếu mình chỉ có thể làm một nhiệm vụ trong danh sách này, đó là việc gì?"

– **Phương thức Eisenhower.** Được đặt tên theo Tổng thống Dwight Eisenhower, người đã tạo danh mục những việc cần làm của mình bằng cách vẽ ra bốn ô và dán nhãn vào từng ô: Khẩn cấp và Quan trọng, Quan trọng nhưng không Khẩn cấp, Khẩn cấp nhưng không Quan trọng, và không Khẩn cấp cũng không Quan trọng. Rồi ông để từng nhiệm vụ vào các ô tương ứng, từ đó ông có thể thấy những việc thực sự ưu tiên của ông là gì. Nhà văn James Clear đơn giản hóa quy trình này bằng việc gọi các ô là: Làm (Ngay lập tức), Quyết định (Lập kế hoạch để làm), Giao phó (Ai có thể làm việc này thay mình?), và Bỏ qua (Không cần phải làm).

100. Và cuối cùng



> Nếu ban đầu bạn không thành công, hãy thử, rồi thử lại lần nữa. Rồi từ bỏ. Chẳng có lý gì khi cứ ngớ ngẩn làm nó mãi.
>
> — W. C. Fields

Một gã có hẹn đến ăn tối ở một câu lạc bộ địa phương, ở đây có một cách tổ chức bất thường: mọi người phải đợi ở những hàng riêng cho từng loại thức ăn. Khi bạn anh ta ngồi xuống, anh ta tình nguyện đi lấy đồ ăn. Đầu tiên, anh ta đợi ở hàng chờ món bò nướng. Rồi anh ta đợi ở hàng khoai tây. Rồi anh ta đợi ở hàng rau, hàng bánh mì, và hàng nước xốt. Cuối cùng, anh ta bê lại hai đĩa đầy thức ăn. “Em muốn uống gì?” anh ta hỏi.

“Một ly punch[◎] là tuyệt rồi anh ạ,” cô bạn nói. Vậy là anh chàng đi lấy rượu. Anh ta đứng chờ ở hàng lấy rượu, rồi hàng bia,

rồi xếp hàng lấy soda, thậm chí cả hàng lấy sữa nữa. Nhưng rồi anh ta đành bỏ cuộc.



Đôi khi, chỉ là không có hàng nào dành cho rượu punch cả.

↻ Một loại đồ uống được pha bằng rượu mạnh kèm với nước, sữa, chanh… hàng bia, rồi xếp hàng lấy soda, thậm chí cả hàng lấy sữa nữa. Nhưng rồi anh ta đành bỏ cuộc.

"Hài hước chỉ là một cách phòng thủ trước nhân loại.

— Mel Brooks